

Im Gespräch mit dem DAV Summit Club



Manfred Lorenz (links) und Hagen Sommer sind die bergbegeisterten Geschäftsführer des DAV Summit Clubs.

Was ist der DAV Summit Club?

Manfred: Der DAV Summit Club ist die offizielle Bergsteigerschule und nachhaltiger Spezialreiseveranstalter des Deutschen Alpenvereins. Er ist ein als GmbH geführtes Unternehmen, dessen Inhaber zu 100 % der DAV ist. Der Summit Club wurde 1957 als „Fahrtendienst“ gegründet, feierte also im Jahr 2017 sein 60-Jahre-Jubiläum.

Was ist eure Aufgabe beim Summit Club und wie seid ihr dorthin gekommen?

Manfred: Wir teilen uns die Geschäftsführung: ich habe den alpinen Teil inne, während Hagen für alles Touristische zuständig ist. Als Bergführer-Anwärter mit 18-19 Jahren habe ich für ein Jahr bei der ASI, der Alpinschule Innsbruck, gearbeitet und führte unter anderem als Bergwanderführer von April bis Oktober auf Mallorca. Danach bin ich als Bergführer zum Summit Club gekommen, wo ich bis heute geblieben bin. Meine Führer-Karriere war eine klassische: zuerst einige Jahre in den Alpen, dann wechselte ich recht schnell ins Trekking-Geschäft. 1983 führte ich meine erste Trekkinggruppe rund

um die Annapurna, es folgten Expeditionen zum Broad Peak, Cho Oyu und Shisha Pangma. In Alaska führte ich Kunden zum Denali. Auch nach Patagonien hat es mich gezogen, wo mir mit Hans Bärenaler die neunte Besteigung des Cerro Torre gelang. Quasi nebenbei war ich neun Jahre lang Obmann des Österreichischen und drei Jahre Vizepräsident des Internationalen Bergführerverbandes. Seit 2006 sitze ich im Büro des Summit Clubs, anfangs war ich für die Einteilung der Bergführer verantwortlich und seit 2014 bin ich mit Hagen Geschäftsführer.

Hagen: Ich habe praktisch mein ganzes Leben in der Tourismusbranche verbracht: Tourismus-BWL-Studium in Großbritannien, anschließend für Kreuzer Touristik – dem heutigen Thomas Cook – gearbeitet, später für FTI-Touristik und dann kam ich mit Sport Scheck-Reisen schließlich bei alpinen Themen an. Dann leitete ich 10 Jahre mein eigenes Unternehmen FeriDe Reisen, das ich vor ein paar Jahren an eine schwedische Rederei verkauft habe. Nun bin ich glücklich beim Summit Club angekommen.

Ihr kommt gerade von einer internen Summit Veranstaltung aus Sulden?

Manfred: Ja, von der diesjährige Winterfortbildung, die immer Ende November, Anfang Dezember stattfindet. Wir hatten heuer rund 50 Teilnehmer und ein umfangreiches Programm. Der erste Teil beinhaltete Ski-, der zweite Teil Schneeschuhtechnik. Dazu haben wir Trainer aus den verschiedenen Ländern eingeladen: Ausbilder der verschiedenen Bergführerverbände, der gesamte Skitechnik-Teil wurde von der Skiakademie St. Christoph abgedeckt und das Thema Schneeschuhwandern von den österreichischen und deutschen Bergwanderführern. Auch das Bundeslehrteam Umweltschutz des DAV war dabei und unsere Guides wurden vom neuen Ausstattungspartner Patagonia eingekleidet. Das Wetter war gut und die Fortbildung kam sehr gut an.

Das Fortbildungskonzept ist analog zu unseren Themenwelten ausgerichtet. Also Wandern und Trekking, Bergsteigen und Biken. Jeder Führer muss einmal im Jahr die Winterfortbildung absolvieren und alle zwei Jahre die Sommerfortbildung. Unsere Fortbildungen – die ja „private“ sind – werden übrigens vom deutschen Bergführerverband bereits anerkannt. Wir hoffen, dass dies auch bald für Südtirol und Österreich gilt.

Was bedeutet bei euch „Guide“?

Hagen: Der Überbegriff lautet „Summit Guide“ – darunter sind alle Personen zu verstehen, die für uns führen. Dann unterscheiden wir nach den Themenwelten, wobei das Bergsteigen dort beginnt, wo man ein Seil braucht, wo es nicht mehr ohne technische Hilfsmittel geht. Diesen Bereich decken ausschließlich Bergführer ab. Für das Thema Wandern und Trekking haben wir Bergwanderführer und für das Thema Biken gibt es speziell vom DAV-Lehrteam ausgebildetes Personal.



Wie viele solcher Guides beschäftigt ihr im Schnitt im Jahr?

Manfred: 200 bis 250. Diese kommen größtenteils aus Österreich und Südtirol, einige aus Deutschland und wir haben auch einen Slowaken und einen aus Peru. Viele unserer klassischen Bergwanderführer, die z.B. ausschließlich in Mallorca, in den Pyrenäen oder auf Inseln arbeiten, sind praktisch dorthin ausgewandert.

Merkt ihr nationale Unterschiede im Ausbildungsniveau?

Manfred: Ja, das merkt man schon. Ein südamerikanischer Bergführer kommt im Bereich der Skitechnik sicher nie an die österreichischen Bergführer heran. Weil wir aber auch ein großer Praktikumsplatz sind – jeder muss in der Ausbildung ein Praktikum absolvieren –, kennen wir unsere Leute gut. Wir wollen, dass die zukünftigen Guides „praxistauglich“ werden und im Anschluss auch bei uns weitermachen.

Hagen: Wir sehen unsere Rolle auch immer mehr darin, junge Bergführer und Bergführerinnen direkt anzusprechen, sich bei uns zu bewerben. Wir übernehmen in Zukunft auch einen Teil der Ausbildungskosten und bieten gleichzeitig eine Jobgarantie mit Auslastungssicherheit an.

Wie genau kann ich mir das vorstellen?

Hagen: Wir wenden uns bewusst an Leute, die bereits in der Bergführerausbildung sind, bieten ihnen einen Praktikumsplatz bei uns an und übernehmen gleichzeitig die Hälfte der Ausbildungskosten. Jeder kann sich informell bei uns bewerben, wir haben zur Zeit ein Budget für fünf Plätze pro Jahr.

Könnt ihr eure Guides arbeitsmäßig auslasten?

Manfred: Auf jeden Fall! Wir haben momentan 70 bis 80 Personen, die pro Jahr in den Vielarbeiterbonus fallen. Wer mehr als 65 Tage arbeitet, fällt in dieses Bonussystem, und bekommt rückwirkend € 10,- auf alle Führungstage. Wer also Interesse an vielen Aufträgen hat, darf sich gerne bei uns melden. Wir sind an allen Bergführern interessiert, natürlich auch an den Profis, die 150 bis 180 Tage im Jahr führen möchten.

Welche Vorteile habe ich, wenn ich für euch arbeite?

Hagen: Erstens ist es für einen Bergführer bei uns extrem bequem: Er muss sich nicht



Bergführer Walter Obergolser zeigt den perfekten Schwung.

um die Einteilung kümmern, er braucht sich um keinen Auftrag selbst bemühen. Er bekommt eine fertige Teilnehmerliste, das Programm, er braucht sich nicht um die Administration kümmern, braucht keine Tour ausarbeiten, selbst die Unterkünfte werden von uns reserviert. Er kann sich also zu 100 % auf die Führungsleistung konzentrieren und hat ein Büro-Team als Backoffice im Rücken, das auch während der Tour jederzeit zur Verfügung steht. Außerdem genießen unsere Guides einen umfangreichen Versicherungsschutz, auch mit einer Ausfallsversicherung, wenn sie sich beim Führen verletzen.

Habt ihr auch eine eigene Notfall-Hotline?

Manfred: Ja, wenn ein Unfall passiert, wird vom Summit Club ein eigenes Krisenteam eingesetzt. Es wird alles organisiert, vom Rücktransfer der Teilnehmer bis hin zur Information der Angehörigen. Der Bergführer kann sich ganz auf die Gruppe konzentrieren bzw. auch auf sich selbst. Der Summit Club übernimmt alle juristischen Angelegenheiten.

Ihr beschäftigt viele internationale Guides. Gibt es hier Probleme mit den Arbeitsbewilligungen?

Manfred: Beim Anmeldethema versuchen wir gerade einen Weg zu finden, unsere Guides gesammelt anzumelden. Ich persönlich finde die Situation ärgerlich, da es inzwischen zu viele Regelungen auf kleinstem regionalem Niveau gibt. Aber das ist ja ein Problem, unter dem die meisten Bergführer leiden – nicht die Alpenschulen allein.



Das Summit-Club-Team bei der Fortbildung im Herbst 2017 in Sulden.

Der Summit Club war immer ein Sprungbrett für junge Bergführer ins Ausland. Ist das immer noch so?

Manfred: Ja, aber das hat sich schon verändert. Vor 20 Jahren hat man für klassische Wander- und Trekkingtouren, z.B. in Nepal, österreichische, deutsche und Südtiroler Bergführer eingesetzt. Heute haben wir unsere lokalen Wanderführer soweit ausgebildet, dass sie diese Touren übernehmen. Kein Europäer könnte die Kultur, die Religion und Geschichte des jeweiligen Landes besser vermitteln als diese Menschen.

Aber es gibt, wie gerade erwähnt, immer noch genügend Touren, wo man ein Seil braucht und da kommen die Bergführer zum Einsatz. Nach wie vor sind Hochtouren in Nepal, im Kaukasus, am Elbrus, im Iran oder auf den südamerikanischen Kordillern über drei Wochen und mit Höhen über 6.000 m sehr gefragt. Daraus ergibt sich natürlich für uns ein großer Vorteil, denn damit sind wir praktisch ein Jahresanbieter und können auch im Oktober und November Arbeit vermitteln.

Was ist die Hauptintention hinter dem ganzen Fortbildungs-Aufwand?

Hagen: Die Qualitätssicherung. Die Fortbildungen sind Pflicht für jeden, der für den Summit Club führt, denn wir haben einen hohen Anspruch an unser Personal und wollen unsere ambitionierten Qualitätsstandards umgesetzt wissen. Außerdem sind wir der Ansicht, dass der Austausch zwischen den Bergführern und auch den Bergwanderführern sehr wichtig ist. Gleichzeitig transportieren wir auch andere Themen, wie soft skills beim Führen, Erste Hilfe, Nachhaltigkeitsthemen etc.

Ist die Teilnahme an den Fortbildungen kostenpflichtig?

Manfred: Wir übernehmen die Ausbildungskosten, Unterbringung mit Halbpension, benötigte Liftkarten, etc. Nachdem die Fortbildungen von einigen Berufsverbänden inzwischen anerkannt werden, spart sich der Bergführer auf diesem Weg schnell einmal ein paar hundert Euro.

Wie schaut der ideale Summit Guide aus?

Manfred: Wir brauchen Leute, die Interesse und Flexibilität mitbringen, die möglichst viele Tage im Jahr zur Verfügung stehen und die vom Wiener Wald bis ins Piemont alles führen wollen. Wer bei uns anfängt, kommt jede Woche in ein neues Gebiet: die ersten Wochen in Begleitung eines erfahrenen Summit Guides, dann ist er alleine unterwegs. So wächst jeder schnell in die Sache hinein und danach steht den Bergführern die Welt von Norwegen über Südamerika bis Nepal offen.

Hagen: Wir haben keinen Jugendwahn, aber wir wollen v.a. junge Bergführer fördern und auch das Berufsbild stärken. Gleichzeitig freuen wir uns aber auch über Bergführer im besten Alter. Denn neben der alpinen Qualität müssen die soft skills stimmen. Wie gehe ich mit der Gruppe um, der Servicegedanke muss passen und man muss die Gruppe zusammenhalten können. Man muss den „Summit-Geist“ mittragen.

Viele Bergführer kritisieren, dass die Honorare bei Alpenschulen zu niedrig sind. Wie geht ihr mit der Tatsache um, dass einige Bergführer in Alpenschulen ihre Karriere beginnen und sich die wichtige Praxis aneignen, um dann Kunden von dort als Privatgäste mitzunehmen?

Hagen: Das ist eine zweischneidige Sache. Auf der einen Seite suchen wir natürlich Freigeister, die selbstständig unterwegs sind. Auf der anderen Seite glauben wir aber, dass unser Gesamtpaket so gut ist, dass die Motivation, uns zu verlassen einfach nicht gegeben ist. Natürlich kann es auch vorkommen, dass sich jemand in seiner Zeit bei einer Alpenschule seine Stammkundenklientel aufbaut und dieses mit in die Selbstständigkeit nimmt. Wir sind hier aber recht selbstbewusst, da wir mit unseren Packages sehr viele Vorteile bieten können.

Manfred: 2018 liegt unser Sommerhonorar bei € 297,- für die Ostalpen und bei € 357,- für die Westalpen, inkl. 19 % deutscher Umsatzsteuer. Dazu werden Fahrtspesen, Mautkosten, etc. ersetzt – also alles, wofür man einen Beleg vorweisen kann. Daneben haben wir auch noch die „Sondergruppenprämie“ eingerichtet: Wenn z.B. fünf Freunde, die sich sogar erst auf einer der geführten Touren kennengelernt haben, eine Extratour, die nicht im Katalog zu finden ist, mit eben genau diesem Bergführer buchen wollen,

dann können sie dies jederzeit über den Summit Club tun – mit allen Vorteilen, die dieser bietet, wie Versicherungsschutz, reiserechtliche Versicherungen, etc. Der Bergführer erhält dafür eine Vermittlungsprämie.

Wie kommt ihr mit anderen Alpenschulen in Deutschland und im Alpenraum aus?

Hagen: Ich bedauere, dass es hier so wenig Austausch gibt. Wir treffen uns einmal im Jahr mit dem Verband der Deutschen Bergschulen, das ist eigentlich der einzige Kontakt.

Manfred: Ich bin der Meinung, wir sollten uns in diesem Zusammenhang nicht nur auf der Bergführerebene unterhalten, sondern auch auf der Hüttenebene. Wir sind mit mehr als 30 000 Hüttennachtungen ein begehrter Partner bei den Hüttenwirten/innen und haben nicht nur die Rolle des Arbeitgebers, sondern sorgen auch tatsächlich für Nächtigungen, denn unsere Kurse finden wetterunabhängig statt.

Sollen eure Bergführer alles können und wollen, also ausbilden und auch klassisches Führen?

Manfred: Das Verhältnis ist hier 50:50. Also rund die Hälfte der Bergführer ist in der Ausbildung tätig, die andere Hälfte ist klassisch unterwegs. Es gibt solche, die eher hochtouristenlastig sind, und solche, die lieber ausbilden. Das hängt immer von der jeweiligen

Person ab. An einem normalen Sommerwochenende wechseln bei uns 80 bis 130 Guides ihre Kunden und Kursorte. Wir können recht gut steuern, wer wo eingeteilt wird. Wir wollen die Leute dort haben, wo sie ihre Stärken haben. Schließlich gibt es nach jeder Veranstaltung Beurteilungsbögen, welche die Kunden ausfüllen – diese sollen im Endeffekt zufrieden sein. Manche unserer Stammbergführer wechseln auch im Laufe ihrer Karriere ihr hauptsächlichliches Betätigungsfeld.

Man kann im Summit Club alt werden?

Manfred: Ja, genau. Inzwischen sind einige ältere Semester gerne beim Wandern oder Biken anzutreffen.

Im Winter 1999/2000 ereignete sich bei einer Summit Veranstaltung im Jamtal ein Unfall mit 9 Toten. Was waren die Konsequenzen daraus?

Manfred: Wir haben ein eigenes Krisenmanagement und bezüglich der Lawinenbeurteilung eigene Limits eingeführt. Jeder Bergführer muss täglich einen Bericht abgeben, wo er einträgt, bei welcher Lawinenwarnstufe er wo unterwegs war, wobei hier gilt, dass das Risiko 1 laut Werner Munters professioneller Reduktionsmethode nicht überschritten werden darf. Diese Daten werden gesammelt und ausgewertet. Dieser Standard wird im ganzen winterlichen Hochgebirge angewendet und auch in Nepal oder



Beratung der Bergführer was Sicherheit und Gelände angeht.

Südamerika, also praktisch immer, wenn man in den Schnee kommt.

Gibt es auch zu anderen Themen interne Risiko-Vorgaben, z.B beim Gehen am kurzen Seil?

Manfred: Nein, hier übernehmen wir die Empfehlungen und Standards aus den Bergführer-Ausbildungen und halten uns mindestens an die lokalen Vorgaben. Für Notsituationen sind unsere Guides in den entsprechenden Gebieten aber z.B. mit Thuraya- oder Iridium-Handys ausgestattet, um kommunizieren zu können. Sicherheitsrelevant ist auch die Leihausrüstung, bei der wir uns um aktuelles Material kümmern, das entsprechend gewartet und ausgetauscht wird. Wir kaufen z.B. keine LVS-Geräte mehr, sondern mieten sie für jeweils 3 Jahre. So können wir unseren Gästen immer die neuesten Geräte zur Verfügung stellen. Bei anderen Ausrüstungsgegenständen wie Karabinern, Helmen oder Seilen ist die Ablagefrist entsprechend der Intensität der Nutzung ausschlaggebend. In Deutschland wird dieses Verleih-Thema immer wichtiger.

Um noch einmal auf das Gehen am kurzen Seil zurückzukommen. Das wird ja aktuell stark diskutiert. Wie geht ihr mit dem Thema auf klassischen Anstiegen, z.B. am Bianco Grat um?

Manfred: Der Bergführer geht diese Tour mit maximal zwei Kunden. Allerdings nicht als erste Tour. Er kennt die Kunden oftmals vorher nicht und macht daher zwei bis drei Eingehetouren, um diese besser einschätzen zu können. Abhängig davon und von den aktuellen Verhältnissen geht er dann mit maximal zwei Personen am kurzen Seil. Besser – und das ist meine Privatmeinung – sollte nur eine Person mitgenommen werden. Kommt das kurze Seil ins Spiel, muss bei uns der Bergführer letztendlich entscheiden. Diese Entscheidung hängt von den Kunden ab, aber auch von den aktuellen Bedingungen, von der Jahreszeit. Eventuell kann er auch einen Teilnehmer auf einer Hütte einen Tag aussetzen lassen.

Wo geht das Angebot einer Alpenschule hin?

Manfred: Zu kleineren und individuelleren Gruppen. Aber auch klimatische Bedingungen können zur Herausforderung werden – das Tourengelände ändert sich. Manche Touren können nicht mehr angeboten werden, eventuell wird es jahreszeitliche Ver-

schiebungen im Programm geben oder man muss anders anbieten. Auch vor Ort kann es zu kurzfristigen Umplanungen kommen. In den letzten beiden Wintern hatten wir eine extreme Schneearmut – gerade in der Zeit vor Weihnachten, in der wir unsere Freeridekurse anbieten. Hier haben wir alternativ Winterwandern angeboten. Das hat sehr gut funktioniert. Die meisten Kunden haben ihren Jahresurlaub fix gebucht und sind daher trotzdem gekommen. Diese kurzfristigen Effekte werden mehr.

Hagen: Natürlich sind wir auch vom Zeitgeist getrieben. Die Selbsteinschätzung der Kunden ist manchmal problematisch, da sich einige überschätzen – inhomogenes Leistungsniveau innerhalb einer Gruppe entsteht. Auch die demografische Entwicklung spielt eine Rolle: Eine große Masse an sehr aktiven Leuten geht in den nächsten Jahren in Rente. Diese Menschen haben viel Freizeit, ein vergleichsweise gutes Auskommen und sind in der Regel noch viele Jahre sehr aktiv. Sie sind vielleicht nicht so ambitioniert wie junge Leute, sondern eher gemütlich unterwegs, aber sie bilden eine große Kundenschicht.

Manfred: Auch geht der Trend immer mehr in Richtung Gemütlichkeit, sprich zu Duschchen, einem eigenen Bett anstelle des Lagers, gutem Essen usw.

Sind die klassischen Angebote nach wie vor die Nr. 1 oder schafft ihr es auch, weniger bekannte Berge zu verkaufen?

Manfred: Wir haben über 500 unterschiedliche Reiseangebote in unserem Portfolio, aber es gibt schon gewisse „Rennstrecken“. Sie bilden das Rückgrat. Dennoch, bei 13 bis 14.000 Kunden im Jahr bieten wir auch viele Touren an, die nicht überall zu finden sind. Paradebeispiel dafür sind unsere Bulgarienangebote diesen Winter oder auch Albanien, also alles sehr ursprüngliche Gebiete. Diese werden nie den Anlauf haben, wie die Klassiker, wie z.B. ein Piz Buin oder ähnliches. Aber wir haben auch für den Sommer bereits Programme für Albanien entwickelt.

Werden die Kunden gegenüber Flugreisen oder ihrem ökologischen Fußabdruck sensibler?

Hagen: Wir versuchen Fahrgemeinschaften zu ermöglichen, in dem wir die Kontaktdaten austauschen. Das wird sehr gut angenommen. Bei Flugangeboten bieten wir

über MyClimate Kompensationsmöglichkeiten an, die im guten zweistelligen Prozentsatz von den Kunden angenommen werden. Einen Trend hinsichtlich eines Verzichts auf Flugreisen aufgrund ökologischer Gründe können wir offen gestanden kundenseitig nicht erkennen.

Manfred: Es gibt aber immer noch unsere „Drecksäcke“, die mit der Firma Deuter vor über 25 Jahren entwickelt wurden. Die Idee ist einfach und simpel: Jeder Flugkunde bekommt so einen „Drecksack“ von uns, praktisch als kleine Gedächtnisstütze, seinen Müll wieder mit nach Hause zu nehmen. Immerhin haben wir dafür - nach 25 Jahren einen ISPO-Award bekommen.

Hagen: Bergführer sind Multiplikatoren und Natur- und Umweltschutz sind uns sehr wichtig. Aus diesem Grund ist auch bei Fortbildungen das Bundeslehrteam Umweltschutz des DAV immer dabei. Gerade im Spannungsfeld Skitourengehen ist dies sehr wertvoll, wie sich bei unserer letzten Fortbildung in Sulden gezeigt hat.

Wenn wir es nicht vorleben, wer dann? Wir sind dem Leitbild des DAV sehr verpflichtet und haben mit Rudi Erlacher, unserem Präsidenten, sogar extra einen runden Tisch zu diesen Themen gegründet. Dabei werden nicht die großen, globalen Ziele diskutiert, sondern vielmehr die kleinen Dinge, die wir auch tatsächlich selber umsetzen können.

Das Gespräch führte Peter Plattner

Fotos: Archiv DAV-Summit-Club

