

Interview mit Ines Papert

## **„Das Verhandeln ums Geld musste ich erst lernen.“**

**Für den „Knotenpunkt“ in DAV Panorama 5/09 hat Nina Schneider die Profibergsteigerin Ines Papert interviewt; hier der vollständige Text.**

### **Wie bist du zum Berufswunsch „Bergprofi“ gekommen? Und was hat letztendlich den Ausschlag gegeben, diesen Weg auch zu gehen?**

Mein erlernter Beruf ist Physiotherapeutin. Wegen der Geburt meines Sohnes Emanuel 2000 legte ich eine Arbeitspause ein. Da begann ich gezielter mit meiner knappen Zeit umzugehen und als Resultat gewann ich zahlreiche Weltcups im Eisklettern.

Verzweifelt versuchte ich danach, mein Kind, das Klettern und die Arbeit als Physio unter einen Hut zu bringen. Das war auf die Dauer zu aufwändig und nicht befriedigend. Dafür gelang es mir immer besser, mit verschiedenen Firmen aus der Outdoor-Branche zusammen zu arbeiten. So entschied ich mich 2003, meine Leidenschaft Berge zu meinem Beruf zu machen.

### **Was muss man für eine Profikarriere im Bergsport mitbringen?**

Leistung ist natürlich der Grundstein des Ganzen. Es gehört aber genauso dazu, seine Leistung zu vermarkten, kreativ zu sein... Eine 8b im Klettergarten ist schon lange kein Highlight mehr. Stories im TV und den Printmedien zu veröffentlichen, Filme zu produzieren, Photoshootings mitzumachen – auch mal Geld in die Hand zu nehmen um damit zu arbeiten. Vorträge zu halten – das heißt, sich vor eine große Anzahl Menschen stellen zu können und ohne Selbstzweifel über seine Erlebnisse zu berichten.

Was sehr häufig unterschätzt wird ist die enge Zusammenarbeit mit Firmen. Oft werde ich von jungen talentierten Kletterern gefragt, warum sie für eine 8c oder ähnliches nicht Geld bekämen. Vom Aspekt des Marketing her muss ich bedenken: Was hat die Firma davon, wenn sie mich unterstützt? Man kann Produkte promoten (in TV oder Print), Produkte testen, um deren Funktion zu verbessern, und man muss immer kommunizieren. Es wird immer wieder unterschätzt, wie groß die Bedeutung einer engen Kommunikation ist. Ich sitze deshalb auch viel vorm Computer, per E-mail ist vieles am schnellsten und einfachsten zu machen. Außerdem erwarten die Sponsoren, dass du ihre Produkte mit Leib und Seele verstehst und dich mit ihnen ehrlich identifizieren kannst. Es sind daraus zum Teil freundschaftliche Verhältnisse entstanden, das Vertrauen wächst mit den Jahren. Für mich hat es sich absolut bewährt, langfristig mit meinen Sponsoren zusammen zu arbeiten.

Was ich erst lernen musste, war das Verhandeln um Geldbeträge. Ich habe eher eine soziale Einstellung (weshalb ich auch Physiotherapeutin wurde) und hatte große Mühe, meine Leistung in Geldbeträge umzurechnen. Aber wie gesagt, inzwischen sehe ich die Leistung nur noch als Grundstein. Der Rest ist umso wichtiger und dahinter steckt viel Arbeit. Es ist nicht nur das Klettern und Trainieren, was meinen Tagesablauf bestimmt.

### **Wie viel kann man als Bergprofi verdienen – im Vergleich zu „normalen“ Berufen?**

Besser nicht zu viel, wegen dem Finanzamt, das uns Selbständigen oft das Leben schwer macht...

Spaß beiseite: Wenn man kreativ und kooperativ ist, kann man sehr gut leben. Natürlich steht für mich der Vergleich zur Physiotherapeutin nahe, weniger der Vergleich zum Tennisprofi. Ich bin eher sparsam, kann mir mein Leben bei freier Zeiteinteilung gut finanzieren und freue mich auf jede Reise oder Expedition, die ich von zu Hause akribisch vorbereite.

Anschließend verdiene ich einen guten Teil meines Einkommens in öffentlichen Vorträgen, in denen ich von meinen Abenteuern in Bild und Film erzähle.

Auch in speziellen Kreisen wie Banken oder Versicherungen ist der Extremsport ein Thema: Dabei geht es häufig um Themen wie „Risikomanagement“, „Wie bringe ich etwas zum Erfolg?“, den Umgang mit Angst, Konfliktbewältigung und so weiter. Solche Veranstaltungen bringen das, was am Ende des Jahres übrig bleibt und in den Bau meines kleinen Häuschens fließt.

### **Was muss man leisten, um davon leben zu können?**

In irgendeiner Form trainiere ich fast täglich, Klettern, Ausdauer, Beweglichkeit und so weiter. Expeditionen sind ein- bis zweimal im Jahr drin und längere Touren in den Alpen gehen auch mehrmals im Jahr. Aber die laufen mir nicht weg.

Für meine Sponsoren bin ich etwa 20 bis 30 Tage im Jahr unterwegs. Vorträge halte ich 30 bis 40 pro Jahr. TV und Presse beanspruchen mich an die 20 Tage jährlich. Außerdem verbringe ich fast täglich zwei bis drei Stunden am Computer: recherchieren, kommunizieren, Planung der Vorträge und so weiter.

Ich gebe aber auch zahlreiche Aufgaben an Leute vom Fach ab, etwa Website, Werbung, Filmschnitt- und Vortragsarbeiten.

### **Wie viel kostet ein Diavortrag von und mit dir?**

Zuerst müsstest du mal fragen, was kostet mich ein Diavortrag, das Equipment (Leinwand, Software, Computer, Beamer, Schnitt, Sound, Plakate etcetera). Diese Summe ist sehr hoch, und angelehnt daran verrechne ich einen angemessenen Betrag, der je nach Aufwand und Möglichkeiten variiert.

### **Wie verteilen sich deine Einnahmen?**

Sponsoring 55%

Vorträge 35%

TV und sonstige kleinere Aufträge wie Werbung oder Kino 10%

### **Nach welchen Kriterien wählst du deine Tourenziele aus?**

Es muss mich absolut begeistern, eine neue Linie und/oder eine für mich neue Gegend wenn's auf Expedition geht. Beispielsweise darf ich, unterstützt von meinem Bekleidungssponsor Arcteryx, in wenigen Wochen in den „cirque of the unclimbables“ in den North West Territories von Kanada reisen. Ein absolutes Traumziel, und so kombiniere ich meine Bedürfnisse mit denen meiner Sponsoren und natürlich denen meiner Kletterpartner, die meistens Frauen sind.

Eine Erstbegehung oder Wiederholung hat immer wieder ihren großen Reiz. Auch der Himalaya hat mich gefangen genommen. Im nächsten Winter möchte ich aber wieder vermehrt Eisklettern, neue Routen in fernen Ländern erschließen. Je länger und höher und schwieriger, umso besser. Da kann ich meine Erfahrung und Schnelligkeit voll ausleben. Natürlich ist es für mich als Profi auch wichtig, ob der Berg einen Namen hat oder die Art der Begehung ein mediales Interesse erzeugt. Aber das sollte nicht der einzige Grund sein. Das habe ich mir selber zur Bedingung gestellt.

### **Wie dokumentierst du deine Leistungen?**

Meistens werde ich von einem Fotografen oder Kameramann begleitet. Das ist sehr aufwändig und oft muss die echte Situation „nachgespielt“ werden, weil bei einer Erstbegehung keiner von oben filmen kann (denn ich muss ja zuerst hoch, um das Seil zu fixieren). Man muss in den großen Wänden Kompromisse eingehen, da gibt's die Starshots einfach sehr selten.

In Nepal war unser Fotograf Cory Richards mein Kletterpartner und Fotograf zugleich, alle anderen sind heimgereist aus gesundheitlichen Gründen. Wir haben es auch zu zweit geschafft, aber es war uns wichtiger den Gipfel zu erreichen, als zahlreiche Fotos vom Wandfuß zu haben. Wir haben mit etwas Glück beides ganz gut hinbekommen.

Die Erlebnisse in schriftliche Form zu fassen ist nicht meine Lieblingsaufgabe, gehört aber auch dazu. Die Leser können dann regelmäßig auf meiner Website die News erfahren.

### **Siehst du Unterschiede in der Bezahlung im Vergleich zu den männlichen Kollegen?**

Keine Ahnung, wir reden nicht so im Detail darüber. Ich bin überzeugt, dass es ganz von der Person abhängt, wie du dich gibst, ob die Verhandlungspartner dich sympathisch finden und deine Kooperation schätzen. Weniger vom Geschlecht.

### **Als Bergprofi begibst du dich immer wieder in Extremsituationen. Als Mutter bist du in einer ganz anderen Rolle – wie managst du diesen Spagat?**

Das ist nicht so schwierig. Mein inzwischen achtjähriger Emanuel ist es gewohnt, dass Mami öfter mal weg „muss“. Da hilft dann die ganze Familie aus. Wofür ich sehr dankbar bin.

Zum Muttertag hat er mir einen Brief gegeben, wo drinsteht: „Danke Mama, dass du meistens da bist und danke, dass du meistens für mich kochst.“

So ist es auch, meistens bin ich da und dann aber sehr intensiv. Wenn ich in eine Wand einsteige, habe ich keine Zweifel oder Schuldgefühle oder Ängste wegen Emanuel. Er vertraut darauf, dass ich weiß, was ich mache.

### **Kurz-Biografie Ines Papert**

- am 5. April 1974 in Wittenberg geboren
- Kindheit in Bad Düben, Sachsen
- Ausbildung zur Physiotherapeutin, 1993 abgeschlossen, Arbeitsbeginn in Berchtesgaden
- Geburt des Sohnes Emanuel im Jahr 2000
- nach kurzer Babypause 2001 Sieg im Gesamtweltcup im Eisklettern, Start der Profikarriere
- nach zahlreichen Weltcup- und Weltmeistertiteln 2006 Abschied aus dem Wettkampfgeschehen