



Alpinismus-Ikone Romolo Nottaris

## DIE PASSION UND DAS FANTASTISCHE LEBEN

Romolo Nottaris (66) war einer der Ersten, der Achttausender im Alpinstil meisterte. Der umtriebige Tessiner ist aber nicht nur erfolgreicher Alpinist und Höhenbergsteiger, er ist auch Gründer der Firma New Rock, Nachwuchsförderer und Weinliebhaber. Ganz zentral in seinem Leben: die Leidenschaft.

«Ich bereue nichts und würde alles noch einmal gleich machen.» Punkt. Eine gewichtige Aussage gleich zu Beginn des Gesprächs. Nicht unbedacht entschlüpft, sondern ungefragt geäussert. Und mit Überzeugung. Im Nachgang zum Satz, der seine Persönlichkeit besser als jeder andere auf den Punkt bringt: «Die grosse Passion, die in mir steckt, hat mir ein fantastisches Leben beschert.» Die Gewissheit auch, dass der Sinn des Daseins darin besteht, intensiv zu leben. «Und alles mit Überzeugung und Leidenschaft zu tun, weil es aus dem Innersten kommt.»

Mit Passion meint Romolo Nottaris (66) den Alpinismus. Den Drang, nach draussen zu gehen, Berge zu besteigen und Neues zu entdecken. «Diese Leidenschaft hatte ich im Blut.» Entdeckt habe er sie auf Ausflügen mit seinem Vater. «Als ich dann im Alter von sieben oder acht Jahren mit meiner Schulklasse einen Film über den Himalaya sah, war meine Entscheidung gefällt: Ich wollte Alpinist werden und Reisen unternehmen.»

### Verfechter des Alpinstils

Heute ist Romolo Nottaris einer der bekanntesten Schweizer Höhenbergsteiger und Alpinisten der ersten Generation. Zu seinen Erfolgen gehört etwa die Besteigung des Gasherbrum II 1981 mit Tiziano Zünd. Oder die Erstbegehung einer Route am 8475 Meter hohen Makalu über den Pfeiler am linken Rand der Westwand und via Nordwestgrat im Jahr 1984. Auch mit seinen neuen Routen am Pumori oder in den Kordillern schrieb er Bergsport-Historie. Noch wichtiger war sein Einfluss auf die Art der Gipfelbegehungen: Nottaris und sein Kollege Tiziano Zünd gehörten neben Reinhold Messner zu den Ersten, welche die Achttausender im Himalaya im puristischen «Alpinstil» angingen. Also ohne Fixseile, installierte Leitern, ohne Sauerstoff und ohne Träger oder andere Fremdhilfe. Nicht auf einer präparierten Route und auch nicht mit einem vorgängig eingerichteten Hochlager, sondern mit der gesamten Ausrüstung und dem Zelt im Gepäck. Diese Abkehr vom damals gängigen Expeditionsstil sei für ihn ausser Frage gestanden, sagt Nottaris heute. «Ich suchte den direkten Kontakt zum Berg, die faire Auseinandersetzung mit Schwierigkeiten.»

## Die Depression als Wendepunkt

Dass das nicht einfach war, liegt in der Natur der Sache. Am Cerro Torre war er dreimal, ohne auf den Gipfel zu gelangen. Bei der Aufzählung seiner Erfolge weist er mit Nachdruck darauf hin. 1983 musste er die Besteigung des Mount Everest abbrechen, weil er sich bei einem Eisschlag das Bein gebrochen hatte. Viel prägender war aber ein Unglück, das er noch vor seiner Zeit als Bergführer und Bergsport-Profi erlebt hatte. Nottaris war ein ambitionierter Skifahrer und hatte seinem Vater im Alter von 15 Jahren erklärt, dass er jetzt auf Bergsport setzen wolle. Als Mitglied der SAC-Sektion Tessin bezwang er früh Gipfel und stand schon als 18-Jähriger auf dem Badile. Mehr als ein Hobby war das aber nicht. Bis zu diesem fatalen 11. April 1971. Romolo Nottaris war 25 Jahre alt und schlug sich in Genf als Pokerspieler durch. Mit vier Kollegen unternahm er eine Skitour auf den Mont Blanc. Bei einem Gletschersturz kamen alle vier zu Tode. Nottaris stand nach der Überquerung einer alten Lawine etwas abseits und überlebte als Einziger.

Zwei Jahre habe er gebraucht, um diesen Schicksalsschlag zu verkraften, sagt Nottaris heute. «Ich stürzte in eine tiefe Depression.» Die Berge seien es letztlich gewesen, die ihm Kraft gegeben hätten, weiterzumachen.

«Von da an wusste ich, dass ich Profi und Bergführer werden wollte.»

«Ich liebe nicht das Déjà-vu, sondern das, was vor mir liegt», sagt er jetzt. Das gilt für seine alpinistische Karriere wie auch für sein Privatleben. Auch heute noch. Die Suche nach Neuem sei eines seiner zentralen Charaktermerkmale, sagt seine Partnerin Anna Mattei. «Er hat ein grosses Herz und viele Ideen.» Die Besteigung aller Achttausender hat ihn nie interessiert. «Ich suchte neue Wege und andere Herausforderungen.» Als Alpinist hat ihn der Italiener Riccardo Cassin am meisten geprägt und beeindruckt. «Er war wie ein Vater für mich – eine lebende Legende.» Ein wunderbarer Mensch sei er gewesen, sagt Nottaris, einer, der sich für die Jugend eingesetzt habe. Die Förderung junger Alpinisten ist auch für den Tessiner etwas ganz Zentrales. «Man muss den Jungen Platz geben. Sie sind es, die den Sport und die Materialentwicklung weiterbringen.»

## Weiterer Schicksalsschlag

Schon früh tat sich Romolo Nottaris mit Erhard Loretan zusammen, den er als idealen Bergsport-Partner bezeichnet. «Wir sprachen sehr wenig und verständig-

ten uns meist mit den Augen.» Loretan sei der beste Alpinist, den er kennengelernt habe, und er sei zu einem echten Freund geworden. Nach dem tragischen Tod von Loretans Kind war Nottaris einer der wenigen Menschen, mit denen dieser in Kontakt blieb. «Dieser Schicksalsschlag hat auch mich sehr schwer getroffen», sagt Nottaris. «Erhard war danach nicht mehr der gleiche Mensch.» Er habe sich noch mehr abgekapselt. Deshalb sei es umso bewundernswerter, dass er den Mut aufgebracht habe, über den Unfall zu reden und andere Menschen dafür zu sensibilisieren.

Mit seinem Unternehmen New Rock, das er 1978 gründete, unterstützt Nottaris auch Extremkletterer Ueli Steck, ein weiteres Aushängeschild der Schweizer Bergsportszene. «Romolo hat ihn unter Vertrag genommen, als ihn noch kaum jemand kannte», sagt Alpinismus-Journalistin Christine Kopp, die mit Nottaris befreundet ist und für sein Unternehmen übersetzt und Texte schreibt. «Das zeigt, dass er auch in diesem Bereich einen guten Riecher hat.» Steck arbeitet mit Nottaris, der noch immer technischer Berater des italienischen Schuhherstellers Scarpa ist, intensiv an der Materialentwicklung. Eine leichte Daunenjacke von Mountain Hardwear und ein Expeditionsschuh von Scarpa sind die jüngsten Früchte dieser Zusammenar-

beit. Und mit den Gebrüdern Simon und Samuel Anthamatten sind schon die nächsten Schweizer Alpinismus-Aushängeschilder bei New Rock unter Vertrag.

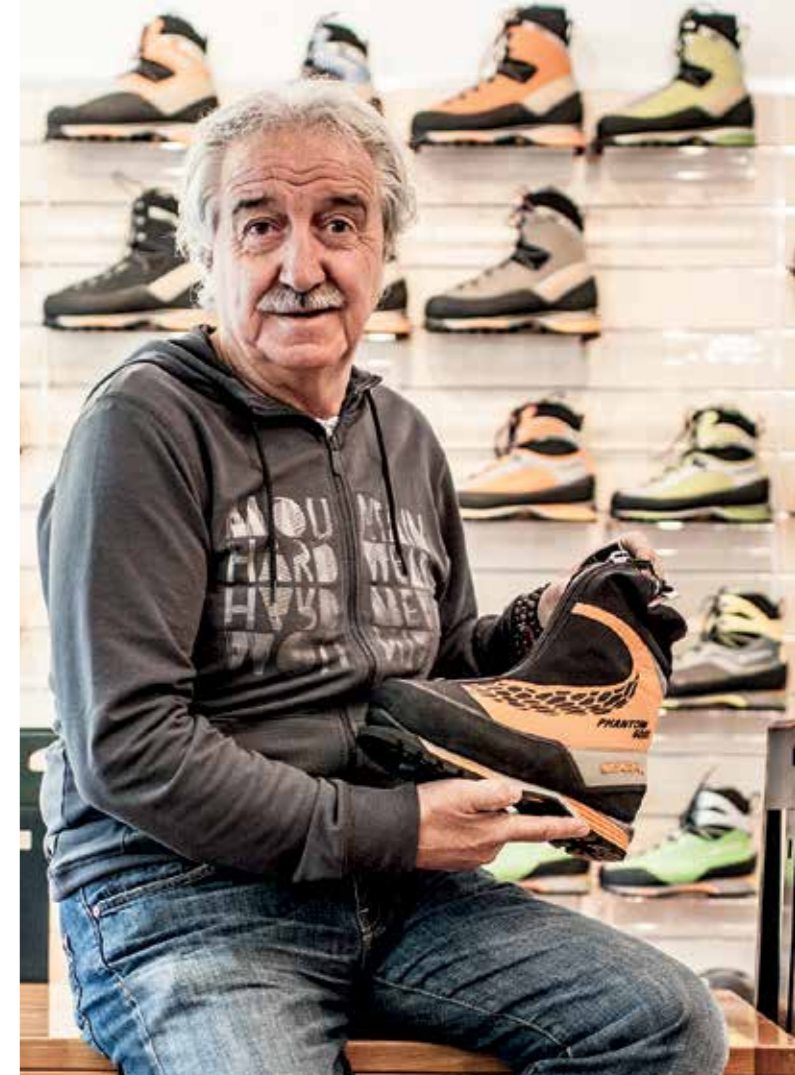
«Schlauheit und eine gute Nase» gehörten zu den Kennzeichen von Romolo Nottaris, sagt Christine Kopp. «Er ist grosszügig, charmant und charismatisch – und mit seinem lateinischen Charakter auch ein bisschen ein Macho.» Die Zusammenarbeit mit ihm empfindet sie als sehr schön, herzlich und geprägt vom gegenseitigen Vertrauen. «Natürlich sind wir mit meiner etwas pingeligen Deutschschweizer und seiner lockereren lateinischen Mentalität aber auch ein paar Mal aufeinandergeprallt.» Einmal, so erinnert sie sich, habe sie auch geweint, weil sie auf den letzten Drücker noch etwas habe schreiben müssen. «Daraufhin nannte er mich «Stellina» und sagte, das sei das Allerletzte, was er gewollt habe – ich musste lachen und mein Frust war verflogen.»

## Der Familienmensch

Spricht man mit den Menschen aus seinem Umfeld, bekommt sein Charakterprofil klarere Konturen. «Offen» sei er, sagt seine Lebenspartnerin Anna Mattei, «und immer wieder für Überraschungen gut». Die Offenheit betont



«DIE ERSTE LEIDENSCHAFT  
SIND DIE FRAUEN.  
DIE ZWEITE DIE BERGE.»



auch sein Sohn Daniele, der bei New Rock jetzt das Zep-ter übernommen hat. «Und er hat ein sehr gutes Gespür dafür, wie er auf Menschen zugehen kann.» Konsequenz gehöre ebenfalls zu seinen Markenzeichen. «Wenn er einen Weg einschlägt, will er ihn auch zu Ende gehen.»

«Ein sehr guter Vater» sei er, sagt Daniele über Romolo. «Und das, obwohl er in meiner Kindheit oft weg war und ich nach der Trennung bei der Mutter aufwuchs.» Eine gewisse Präsenz sei aber immer zu spüren gewesen. «Der Kontakt meiner Eltern untereinander war stets gut.» Romolo Nottaris seinerseits bezeichnet die Familie als Seele und betont, dass er seinen Sohn innig liebe. «Er steht für Kontinuität und Transmission im Leben.» Dass Daniele für New Rock arbeite, sei nicht vorgezeichnet gewesen. «Ich sagte ihm immer, wenn er das tue, solle er es nicht meinetwegen tun, sondern weil er es liebe.»

Mit einer so starken Persönlichkeit als Firmengründer gestaltet sich der Übergangsprozess bei New Rock naturgemäss nicht einfach. «Es fällt ihm nicht leicht, sich wirklich aus Entscheidungen herauszuhalten», sagt Daniele. «Aber es ist besser geworden.» Romolo betont derweil, es gelinge ihm inzwischen gut, sich zurückzuhalten. «Ich äussere mich nur noch, wenn mich Daniele

fragt – der Entscheid liegt aber immer bei ihm.» Beide weisen darauf hin, der Andere sei ausgesprochen hart im Vertreten seiner Meinung. Kein Wunder also, dass es bei New Rock auch mal laut wird. «Das liegt am lateinischen Temperament, und es legt sich jeweils schnell», erklärt Marketingleiter Lorenzo Gottardi. «New Rock ist für uns alle wirklich eine Familie.»

Genau hier zeigt sich auch eine weitere Seite von Romolo Nottaris: Er geniesst es durchaus, im Mittelpunkt zu stehen. «Er mag die Aufmerksamkeit, wie alle starken Persönlichkeiten», sagt seine Partnerin Anna Mattei. Für das Geschäft sei das durchaus von Nutzen, findet Sohn Daniele. «Den Übergangsprozess vereinfacht es aber nicht unbedingt – umso mehr, wenn sein Nachfolger die Aufmerksamkeit weniger sucht.» Im Unternehmen verfügt Romolo Nottaris noch immer über ein grosses Büro mit vielen Souvenirs von seinen 80 Reisen. In der Ecke stehen die Krücken, die ihm 1983 den Abstieg vom Mount Everest ermöglichten. Unter der Glasplatte des Tisches erinnern mehrere Eispickel an alpinistische Leistungen. Ein eingetrockneter Yak-Fladen zeugt von der Bewunderung des Tessiners für das tibetanische Volk und dessen Glauben: Er soll Glück

bringen. Und neben dem Schreibtisch lehnt ein nigelneues schwarzes Colnago-Strassenrad an der Wand, das Nottaris auch regelmässig bewegt.

Ins Büro nach Davesco bei Lugano geht der 66-Jährige nicht mehr täglich. Doch wenn, dann leistet er noch immer seinen Beitrag für das von ihm gegründete Unternehmen. «Er hat jetzt mehr Zeit, nachzudenken», sagt sein Sohn Daniele. «Und da er sehr kreativ ist, kommen ihm immer wieder neue Ideen.» Damit könne er andere Menschen auch überfordern. «Er versteht manchmal nicht, dass die Umsetzung Zeit braucht.» Für ihn als Chef und andere Mitarbeitende sei das schwierig, sagt Daniele. «Für die Firma ist es aber wertvoll.»

### Die Anfänge von New Rock

Die Neugier und die Kreativität von Romolo Nottaris waren es auch, die ihn zum Unternehmer machten. «Das Klettermaterial interessierte mich von Beginn an», blickt er zurück. Die ersten Karabiner habe er einem Franzosen zu überteuerten Preisen abgekauft, der mit einer Vespa ins Tessin gefahren sei – und sie noch teurer

weiterverkauft. Er kaufte und verkaufte Karabinerhaaken, Seile, Schlafsäcke und Daunenjacken («die ersten in Lugano!»), um sich damit seine Reisen und Expeditionen zu finanzieren. 1978 gründete er zu diesem Zweck New Rock. Aber erst ab 1986, als er die Gebirgsketten der Welt ausgiebig durchstreift hatte, steckte er seine ganze Kraft in das Unternehmen.

Die Geschichte von New Rock ist eng mit jener des italienischen Schuhherstellers Scarpa verbunden. 1980, bevor er zum Makalu aufbrach, setzte Romolo Nottaris erstmals einen Fuss in die Fabrik in Asolo. Schon bald wurde er technischer Berater des Unternehmens, und 1986 machte ihn Francesco Scarpa zum Verkäufer und Vertriebspartner für die Schweiz. Noch heute ist die Zusammenarbeit zwischen New Rock und Scarpa eng, mindestens einmal pro Woche fahren die Tessiner nach Asolo und tauschen sich mit den Italienern aus. Neben Scarpa, dem nach wie vor wichtigsten Brand, umfasst das Portefeuille von New Rock heute Marken wie Mountain Hardwear, Smartwool, Osprey, Gecko und Ski Trab. «Auch nach über 30 Jahren sind wir unserem Motto treu geblieben, den Schweizer Bergsteigern die bestmögliche Ausrüstung anzubieten», sagt der Firmengründer.



### Romolo Nottaris über...

**...das schönste Outdoor-Erlebnis:** Sicher alle Begegnungen mit den grossherzigen Menschen im Tibet, deren Philosophie und sanfte Religion ich bewundere. Es gibt viele bleibende Momente in meinem Herzen, darunter alle, die ich in den Denti della Vecchia über Lugano verbracht habe. Das ist mein Garten, der mir auch beim 3000. Mal eine riesige Freude bereitet.

**...den Tod:** Wer das Leben geniesst, hat auch Angst vor dem Tod. Mir hat diese Angst oft das Leben gerettet. In Extremsituationen handelt man instinktiv, wird zum Tier. Auf das Sterben muss man sich vorbereiten – und das ist eine schöne Arbeit.

**...Freiheit:** Sie muss total sein. Ohne sie gibt es keine Freude. Freiheit ist die Ordnung der Welt.

**...Motivation:** Eine wichtige Triebfeder. Manchmal kommt sie von selber, manchmal muss man sie suchen und sich bemühen, gerade auch auf Expeditionen.

**...Bewegung:** Ein Zwang. Wenn man gesund ist und morgens nicht aufsteht, um sich zu bewegen, ist man tot. Ich selber mache Skitouren, klettere, gehe bergsteigen, fahre Rad und Mountainbike und segle, auch auf dem Meer.

**...den Sinn des Lebens:** Intensiv leben und alles mit Überzeugung tun, weil es in einem steckt. Die Liebe zur Natur und der Respekt vor Anderen.

### Berge und Wein

Romolo Nottaris blickt mit Genugtuung auf die Spuren zurück, die er hinterlassen hat. «Ich konnte meine Leidenschaft auch im Berufsleben ausleben.» Der Austausch mit Kunden und Käufern sei für ihn ein wichtiger Erfolgsfaktor. «Durch dieses Know-how erhält man Gelegenheit, etwas zu schaffen, das wirklich gebraucht wird.» Kreieren ist auch in der Freizeit wichtig für den 66-Jährigen, den auf den Strassen Luganos viele kennen. Die enge Freundschaft mit dem Tessiner Weinhändler Luigi Zanini entfachte in ihm eine weitere Passion – jene für den Wein. «Luigi ist wirklich ein Grand Monsieur, der sich immer weiter entwickelt. Mit ihm zusammen hatte ich Gelegenheit, die besten Weine der Welt zu entdecken.» Klar, dass Zanini, heute 73-jährig, auch Nottaris' andere Passion kennenlernte: Gemeinsam waren sie im Himalaya auf drei Trekkings und bestiegen unter anderem auch einen Sechstausender.

Nottaris sieht wichtige Parallelen zwischen seinem Beruf und dem Weinbau. «Bei beidem ist man oft draussen, denn die Basis für guten Wein wird zum grössten Teil in den Reben gelegt.» Und wie bei New Rock gehe es auch beim Vinifizieren darum, die besten Produkte zu

selektionieren. «Es ist eine ständige Suche.» Seine Freude am Wein geht so weit, dass er eine kleine Firma gegründet hat und Weine importiert, zum Beispiel einen Brunello di Montalcino aus der Toskana. Auch einen eigenen Wein hat er bereits produziert und von Zanini vinifizieren lassen. Doch wie passt das zusammen, die Askese und Enthaltbarkeit, die auf Expeditionen erforderlich ist, und der Hedonismus wie das Geniessen von teuren Weinen? «Beides steht für intensives Leben», sagt Romolo Nottaris. Intensives Geniessen auf der einen und intensives Erleben von körperlichen Anstrengungen auf der anderen Seite. «Ich habe kein Problem damit, auf Reisen zwei Monate lang keinen Tropfen Alkohol zu trinken.» Nach der Rückkehr sei die Lust auf ein Glas Wein und ein gutes Essen dann aber schon gross, sagt Nottaris. «Aber übertreiben darf man es mit dem Alkohol nicht – man muss den Konsum im Griff haben.»

### Der eifersüchtige Macho

Wenn er im Tessin weilt, trinkt er gerne ein gutes Glas Wein. In seinem Weinkeller in Capolago, der früher der Weinhandlung Zanini als Barriquekeller diente, türmen

sich die Kistchen Pétrus, Mouton-Rothschild, Lafite, Haut-Brion, Pingus & Co. Hier wird unter Backsteingewölben auch mal eine Vertikale Le Pin verkostet. In den besten Lokalen Luganos ist Nottaris ein gern gesehener Gast, und auch hier geniesst er die Aufmerksamkeit. «Wein ist die dritte Passion meines Lebens», sagt er bei einem gemeinsamen Mittagessen. Auf die Nachfrage, welches denn die zweite Passion nach den Bergen sei, gibt er einen Spruch von sich, der ihm einen strengen Blick seiner Partnerin einbringt: «Die erste Leidenschaft sind die Frauen. Die zweite die Berge.» Ganz Lebemann halt.

Im Zwiegespräch mit Anna Mattei tönt es dann anders. «Romolo ist sehr eifersüchtig, genau wie ich. Aber natürlich würde er das nie sagen.» Und welche negativen Seiten hat ihr Partner denn? «Er ist vielleicht manchmal etwas empfindlich. Doch auch wenn ihn jemand enttäuscht hat, ist er nicht nachtragend, sondern sucht immer nach einer Lösung.» Und was sagt Lorenzo Gottardi, Marketingleiter von New Rock und studierter Ethnologe, zu den negativen Seiten seines Chefs? «Bevor ich zu New Rock wechselte, war er für mich eine Ikone. Und als ich ihn persönlich kennenlernte, habe ich keine negativen Seiten gefunden.» Auch in der Outdoor-Branche äussert man sich positiv über den viel-

seitigen Lebemann. «Er gehört zu den Grundehrlichen in diesem Business», sagt etwa Markus Hanselmann, Einkäufer von Transa. Dass New Rock keine Produkte an die Grossverteiler liefert, schätzen die Fachhändler ganz besonders. Hanselmann: «Romolo macht den Job wirklich aus Freude und Überzeugung, nicht des Geldes wegen. Und er macht nur das, wovon er wirklich überzeugt ist.» \*

**TEXT**  
Thorsten Kaletsch

**FOTOS**  
Rob Lewis

