

Der Influencer

Podz-Glitz 14 — Guido Reusch

Published	2019-09-30
Episode page	https://soundcloud.com/lu-glitz/der-influencer-podz-glitz-14
Duration	00:56:49
Speakers	Guido Reusch, Lucian Haas
Languages	Deutsch (de) · English (en) · Français (fr)
Audio	0014-der-influencer-guido-reusch.mp3
Transcription	faster-whisper large-v3, language de
Diarization	pyannote/speaker-diarization-3.1
Translation	gemma-4-12b-it-qat-q4_0.gguf
Dictionary	18 correction(s) applied

Contents

Deutsch	2
Show notes	2
Transcript	3
English	16
Show notes	16
Transcript	17
Français	28
Show notes	28
Transcript	29

Deutsch

German · transcribed from the audio by faster-whisper large-v3

Show notes

Podz-Glitz Folge #14: Guido Reusch kann gar nicht Gleitschirmfliegen, prägt die Szene aber seit Jahren mit. Ein Gespräch.

Die Geschichte der Gleitschirmszene, gerade auch die der Hersteller, ist geprägt von vielen Freaks: Dort arbeiten viele Menschen, die ihr Hobby zum Beruf gemacht haben. Flieger, die irgendwie hinterm Konstruktions-PC gelandet sind; die sich als Testpiloten verdingen oder auf andere Weise daran arbeiten, ihrem eigenen Traum vom Fliegen die nötigen technischen Hilfsmittel zu liefern, sprich die Schirme und Gurtzeuge.

Einer, der nicht so recht in dieses Schema passt, ist Guido Reusch. Der 56-jährige hat nicht einmal einen Gleitschirm-Pilotenschein. Dennoch muss man ihn zu jenen Persönlichkeiten zählen, die die Entwicklung der Gleitschirmszene, gerade auch in technischer Hinsicht, in den vergangenen 10 bis 15 Jahren stark mitgeprägt haben und immer noch prägen.

Guido Reusch war es, der mit seiner (mittlerweile nicht mehr aktiven) Musterprüfstelle EAPR das Prüf-Monopol des DHV aufbrach. Er sorgte mit dafür, dass die Prüfstellen eine streng geregelte, allerdings auch teure Akkreditierung durchlaufen müssen. Er ist seit Jahren an der Entwicklung der EN-Normen beteiligt, nach denen Gleitschirme und Gurtzeuge geprüft werden. Und er versucht heute auch als Sekretär der Herstellervereinigung PMA den Mitgliedern Impulse zu geben, wo sie aus seiner Sicht mit gemeinsamen Standards weiter gewinnen können.

In dieser 14. Folge von Podz-Glitz erzählt Guido Reusch unter anderem, wie er als Techniker von der Fallschirm- in die Gleitschirmszene rutschte. Er plaudert über die Fallstricke und manche dunklen Erkenntnisse aus der Arbeit einer Musterprüfstelle. Er berichtet von seiner Tätigkeit für die PMA und die anstehende erste PMA Convention, eine Art Gleitschirmkongress für Fachpublikum. Und er erklärt, warum es aus seiner Sicht vielen Gleitschirmherstellern noch immer an Professionalität mangelt.

Mehr von Podz-Glitz auf:

<http://lu-glitz.blogspot.com>

<https://soundcloud.com/lu-glitz>

Wenn Du Podz-Glitz und den Blog Lu-Glitz fördern möchtest, so findest Du alle zugehörigen Infos unter:

<https://lu-glitz.blogspot.com/p/fordern.html>

Musik dieser Folge: Bright And Beautiful - GEMAfreie Musik von <https://audeeyah.de>. Lizenz: CC BY (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

Guido Reusch ist ein streitbarer Querdenker und einflussreicher Hintermann der Gleitschirmbranche. In der Podcast-Folge 14 von Podz-Glitz erzählt er über seine Arbeit.

Die Geschichte der professionellen Gleitschirmszene, gerade auch die der Hersteller, ist geprägt von Freaks: Dort arbeiten viele Menschen, die ihr Hobby zum Beruf gemacht haben. Flieger, die irgendwie hinterm Konstruktions-PC gelandet sind; die sich als Testpiloten verdingen oder auf andere Weise daran arbeiten, ihrem eigenen Traum vom Fliegen die nötigen technischen Hilfsmittel zu liefern, sprich die Schirme und Gurtzeuge.

Links:

- PMA Convention: <http://www.epc.aero/>

Transcript

[00:00:06] **Guido Reusch:** Ich habe es mehrfach erlebt in der Zeit, dass wir Schirme zur Musterprüfung bekommen hatten, die niemals vorher in der Größe von einem Testpiloten des Herstellers überhaupt geflogen wurden.

[00:00:27] **Lucian Haas:** Podz-Glidz, der Lu-Glidz-Podcast, Geschichten aus dem Kosmos des Gleitschirmfliegens. Heute mit Guido Reusch und Lucian Haas am Mikrofon. Die Geschichte der Gleitschirm-Szene, gerade auch die der Hersteller, ist geprägt von vielen Freaks. Dort arbeiten Menschen, die ihr Hobby zum Beruf gemacht haben, Flieger, die irgendwie hinterm Konstruktions-PC gelandet sind, die sich als Testpiloten verdingen oder auf andere Weise daran arbeiten, ihrem eigenen Traum vom Fliegen die nötigen technischen Hilfsmittel zu liefern, sprich die Schirme und Gurtzeuge. Einer, der nicht so recht in dieses Schema passt, ist Guido Reusch. Der 56-Jährige hat nicht einmal einen Gleitschirm-Pilotenschein. Dennoch muss man ihn zu jenen Persönlichkeiten zählen, die die Entwicklung der Gleitschirme – gerade auch in technischer Hinsicht – in den vergangenen 10-15 Jahren stark mitgeprägt haben und immer noch prägen.

[00:01:21] Guido Reusch war es, der mit seiner – mittlerweile nicht mehr aktiven – Musterprüfstelle EAPR das Prüfmonopol des DHV aufbrach. Er sorgte mit dafür, dass die Prüfstellen eine streng geregelte, allerdings auch teure Akkreditierung durchlaufen müssen. Er ist seit Jahren an der Entwicklung der EN-Normen beteiligt, nach denen Gleitschirme und Gurtzeuge geprüft werden. Und er versucht heute, die Gleitschirme zu prüfen. Auch als Sekretär der Herstellervereinigung PMA den Mitgliedern Impulse zu geben, wo sie aus seiner Sicht mit gemeinsamen Standards weiter gewinnen können. In dieser 14. Folge von Podz-Glidz erzählt Guido Reusch unter anderem, wie er als Techniker von der Fallschirm-in-die Gleitschirm-Szene rutschte. Er plaudert über die Fallstricke und manche dunklen Erkenntnisse aus der Arbeit einer Musterprüfstelle.

[00:02:07] Er berichtet von seiner Tätigkeit für die PMA und die anstehende erste PMA-Convention, einer Art Gleitschirmkongress fürs Fachpublikum. Und er erklärt, warum es aus seiner Sicht vielen Gleitschirmherstellern noch immer an Professionalität mangelt.

[00:02:22] Guido, du bist jetzt schon seit Jahren eine der einflussreichsten Personen oder einflussreichsten, einer der irgendwie maßgebend aufprägenden Personen der Gleitschirm-Szene, obwohl du selbst gar nicht Gleitschirm fliegst. Erzähl mir doch mal von den Anfängen, wann und wie bist du überhaupt mit diesem Thema Gleitschirm in Kontakt gekommen und dann in diese Szene reingerutscht?

[00:02:42] **Guido Reusch:** Also von Hause aus bin ich eigentlich Fallschirmspringer. Ja. Ich habe 1989 angefangen, also von daher dem Luftsport, dem Flugsport schon einigermaßen verbunden. Habe dann meinen Techniker gemacht, aus der Grundlage heraus, wie gesagt, ich möchte dem auch lange verbunden bleiben, dem Flugsport. Und leider Gottes werden Fallschirmspringer alt und Techniker werden erfahren und von daher war die Entscheidung schnell getroffen. Ich bin dann 1989 das erste Mal mit Akkreditierung, Zertifizierung, mit einer Anzeige, mit einer Erklärung, Zulassungen etc. in Kontakt gekommen bei meinem damaligen Arbeitgeber. Da ging es um die Zulassung eines Betriebes für Fallschirmsportgeräte und habe dann 2001 die erste Prüfstelle aufgemacht, die nicht einem Verband angehörte, also einem Luftsportverband.

[00:03:38] Das war damals der Deutsche Fallschirmsportverband und der Deutsche Aero Club. Und wir haben als Prüfer, Prüferklasse. 5 Fallschirmtechniker, haben wir damals einen kleinen eigenen Verband gegründet, den Verband Unabhängiger Prüfer und haben dort eine Prüfstelle aufgemacht, weil wir mit dem damaligen Verfahren auch der beiden anderen Institutionen nicht so glücklich waren. Das ist dann auch eine ganze Zeit lang gelaufen, da war ich auch der entsprechende Geschäftsführer des Verbandes. Und dann hat mich ein Hersteller mit dem Gleitschirmfliegen. zusammengebracht, als er sowohl Fallschirme als auch Gleitschirme herstellte. Ein guter Freund von mir war es, war mein ehemaliger Arbeitgeber, Bernd Pohl, den ich seit über 10 Jahren damals schon kannte und hat gesagt, schau dir das mal an, geht das nicht besser, geht das nicht anders und willst du da nicht was tun?

[00:04:37] Und das war die Motivation, dann eine Prüfstelle aufzumachen, weil ich nicht aus dem Gleitschirmsport gekommen bin, sondern eigentlich aus dem Bereich Qualitätssicherung und Zulassung von Luftsportgeräten. Und ich habe mir das drei Monate angeschaut damals und habe gesagt, ja, das hat einiges an Potenzial, was man verbessern kann. Und daraus kam dann die Entscheidung, überhaupt im Gleitschirmsport dabei zu treten, mehr oder weniger. Und dann diese Prüfstelle der ERPR für Gleitschirmsport. Also die Brustdruckdruck-Gleitschirme, Gleitschirme, Motorschirme und überhaupt aufzubauen. Damals Fallschirme waren es auch schon, also eigentlich nur noch zu erweitern und das mit dem Luftfahrtbundesamt dann durchzuziehen.

[00:05:28] **Lucian Haas:** Mit der Gründung von der ERPR bist Du ja in Konkurrenz zum DHV damals getreten. Hast Du dir in dieser Rolle gefallen, so ein bisschen die Szene auch aufzumischen damit, weil der DHV bis daher so der King im Kreis war?

[00:05:42] **Guido Reusch:** Also ich weiß nicht, ob man sagen kann, der DHV war der King. Die haben sicherlich einiges Gutes getan, aber sie hatten auch überhaupt keine Konkurrenz und das ist immer eine Situation, die sehr schwierig ist, weil man sich selber kaum hinterfragt. Es läuft halt, es ist ein Monopol, die Leute sind gezwungen, zu einem hinzugehen und man gibt jährlich eine neue Preisliste raus, macht die Anforderungen so, wie man sie gerne hätte und hinterfragt sich selber nicht. Also das hat jetzt nichts mit Gefallen zu tun. Da waren ein paar Sachen bei, die ich als Techniker nicht verstanden habe. Also im Grundsatz bin ich Techniker und für mich muss das logisch sein, es muss reproduzierbar sein, nachvollziehbar sein und dann kann ich mich auch mit Sachen abfinden. Ich hätte es nicht gemacht, wenn die Prüfungen ergeben hätten, dass da nicht schon, wie gesagt, Potenzial enthalten war.

[00:06:29] Ich habe mir das drei Monate lang vorher angeschaut. Das ging nicht darum, irgendjemanden zu ärgern, überhaupt nicht. Die ERPR hat ja vorher schon bestanden und ist dann nur noch erweitert worden. Die Erweiterung der Musterprüfstelle, wie es ja damals noch ist, das war sicherlich etwas, was dem DAV nicht gefallen hat, aber wem gefällt es schon, wenn man seinen Monopol verliert?

[00:06:53] **Lucian Haas:** In deine Zeit mit der ERPR fiel ja dann auch die Umstellung bei den Prüfstellen. Die mussten dann nicht mehr vom LBA, sondern von der deutschen Akkreditierungsstelle DAX dann ab. Und wenn ich es richtig weiß, warst du ja einer, der das maßgeblich mit angeschoben hat, also auch politisch quasi Lobbyarbeit dafür gemacht hat, dass diese Umstellung kommt. Wie kam es dazu? Was hat dich dazu getrieben? Also

[00:07:18] **Guido Reusch:** da muss man die Personalsituation des Luftfahrtbundesamtes kennen. Dort ist ein einziger Mitarbeiter gewesen, der für alle Musterprüfstellen zuständig war. Und das eben weit ab von fachlicher Kompetenz. Sowohl jetzt im Bereich Gleitschirm, Fallschirm, das sind alle Bereiche. Im Luftfahrtbereich unterstand in ihm. Aber die fachliche Kompetenz, die fehlte ihm, die konnte er jetzt auch gar nicht haben. Das ist jetzt kein dringender Vorwurf. Man kann nicht über sieben Sparten die Fachkompetenz dann vorbehalten. Und was ihm allerdings leider Gottes auch fehlte oder dem Luftfahrtbundesamt fehlte, war ein strukturiertes Denken, wenn es um Qualitätssicherung, um verschiedene Maßnahmen innerhalb der Prüfstellen ging.

[00:08:04] Also. Da sich ja so jeder ein bisschen schwer tut mit Reflexion, kam es dann dazu, dass wir gesagt haben, also wir hätten schon ganz gerne eine Institution, die das professioneller überwacht. Und das war dann letztendlich das Angebot der DAX, die sich gerade erst frisch gegründet hatte, dort in diesen Bereich einzusteigen. Den haben wir dann auch dem Bundesministerium für Verkehr vorgetragen und die waren ganz froh, weil sie waren. Nämlich der, die Aufsichtsbehörde des Luftfahrtbundesamtes, das hieß, jede Beschwerde, die über eine Musterprüfstelle einging, landete zwangsläufig beim Bundesministerium für Verkehr und die sahen sich da schon so weit drin, dass sie etwas anderes zu tun hatten, als sich um die Beschwerden zu kümmern.

[00:08:53] Also die waren eigentlich ganz froh, dass sie die ganze Sache los wurden und an die DAX abgeben konnten.

[00:09:00] **Lucian Haas:** Nun hat die DAX das dann übernommen und alle Prüfstellen mussten sich dann akkreditieren. Viele haben gesagt, oh, das ist irre teuer, weil man da so viel in Vorleistung gehen muss und ich glaube, jede Akkreditierung kostet mehrere 10.000 Euro, die man da einfach leisten muss. In der Rückschau betrachtet, mit allem, was da jetzt auch dranhängt mit solchen Akkreditierungen und sowas, würdest du heute sagen, das war eigentlich der richtige Weg?

[00:09:25] **Guido Reusch:** Da muss man jetzt ein bisschen differenzieren. Das, was uns die DAX versprochen hat und was sie damals zugesichert hat, hat sie nicht eingehalten. Wenn die Versprechen eingehalten worden wären seitens der DAX, die Darstellungen auch so durchgeführt worden wären, dann würde ich immer noch sagen, das war der richtige Weg. Absolut. Es war jetzt nicht so immens teuer, dass man jetzt sagen musste, nein, das ist jetzt gar nicht möglich. Zu dem Zeitpunkt wurde auch innerhalb des Luftfahrtbundesamtes umgestellt, was vorher nichts gekostet hat und in dem Fall vielleicht auch entsprechend der Leistung nichts gekostet hat. Die, die das Luftfahrtbundesamt gebracht hat, wurde jetzt auch gesagt, nein, also da müssen jetzt auch massiv Gebühren erhoben werden. Also der Zustand hätte sich auf jeden Fall finanziell geändert.

[00:10:14] Wie gesagt, die DAX hat nicht alles eingehalten. Also A, es ist viel teurer geworden, als die DAX uns vorher weiß gemacht hat, auch dem Bundesministerium für Verkehr weiß gemacht hat und da sind so ein paar Knaller drin, dass eben das BMV auch den Bundesrat fragen musste damals. Dort gibt es ein Papier, was die Kosten beschrieben hat, die die DAX auch angegeben hat und das hat vorne und hinten nicht gestimmt. Also da hat die DAX, ja, ich weiß nicht, ob wissentlich oder unwissentlich oder vielleicht haben die Beteiligten es nicht richtig verstanden, den Kostenrahmen um das Fünffache nachher gesprengt. Das war natürlich nicht im Sinne des Erfinders und einige andere Versprechen aus technischer Sicht.

[00:11:03] Einfach nicht eingehalten worden.

[00:11:04] **Lucian Haas:** Waren diese hohen Kosten dann auch der Grund, warum du die ERPR dann irgendwann als Prüfstelle aufgegeben hast und hast nicht mehr akkreditieren lassen? Die Akkreditierung hast du ja einfach auslaufen lassen und seitdem kommt von der ERPR oder gibt es die ERPR ja nicht mehr?

[00:11:19] **Guido Reusch:** Also die ERPR gibt es noch, aber sie prüft natürlich nicht mehr im akkreditierten Bereich. Das ist vielleicht noch ein Unterschied, aber ich hätte die Kosten weiterhin auf mich genommen, wenn auch die anderen technischen Versprechen eingehalten. Wir brauchen keine Akkreditierung, die in dem Fall viel Geld kostet, das Fünffache, wenn sie es nicht wert ist. Wenn die Versprechen eingehalten worden wären, dass die DAX eben auch Druck ausübt, auf die anderen Prüfstellen sich zwingend zusammenzusetzen, dass gleiche Verfahren angestrebt werden, all diese Sachen, die wir von der Akkreditierung verlangt haben, dass keine Prüfungen doppelt gemacht werden müssen. Also wenn die ERPR eine macht, dann erkennt er alle und zweimal. Wenn der Zoller die an und wenn der Zoller eine macht, erkennt der DAV die an.

[00:12:06] Wenn das wirklich damals so der Fall gewesen wäre, hätte ich die Kosten nicht gescheut. Aber das Verhältnis der anliegenden Kosten zum Nutzen, das war dann nachher der Grund, wo ich gesagt habe, da brauche ich nicht mehr. Also dann kann ich es auch lassen, weil das hat keinen Sinn.

[00:12:25] **Lucian Haas:** Nun hast du eine Weile als technische Prüfstelle, oder nicht du als technische Prüfstelle, aber als Leiter auch dieser Prüfstelle gearbeitet und Geschäftsführer. Dabei hast du viel... Viele Einblicke auch in die Arbeitsweisen verschiedener Hersteller sicherlich gewonnen. Wenn du jetzt mal einteilen dürftest, so in Prozent, wie viele positive und wie viele bedenkenswerte Beispiele hast du da gesehen?

[00:12:47] **Guido Reusch:** Also so eine Prozentanteilung müsste man ja grundsätzlich mal an einer Latte festmachen. Wo sind denn die 100 Prozent? Also wenn ich jetzt im Verhältnis sage mit den Industriekunden, mit denen ich zu tun habe, wie professionell sind dann Gleitschirmhersteller, dann würde ich sagen, 95 Prozent sind nicht professionell. Wenn ich jetzt die Latte dahin lege, wo die Hersteller damals waren, als ich die ERPA in die Musterprüfung geführt habe und zu dem Zeitpunkt, wie sie heute sind, dann würde ich sagen, das ist schon viel, viel besser geworden. Aber da ist eben noch ganz enormes Potenzial, was die Hersteller leisten könnten. Und sicherlich ein Grund, warum ich die Prüfstelle aufgegeben habe, war, weil ich...

[00:13:32] Ja.... keinerlei Interesse mehr daran hatte, immer und immer wieder das Gleiche zu predigen und vorzulegen und mir dann im Endeffekt anzuhören, dass es nicht funktioniert. Also ich sage mal, wenn man nach zehn Jahren immer noch Handbücher korrigieren muss, weil die Hersteller es einfach immer noch nicht geschnallt haben, was da drin zu stehen hat, dann hört das irgendwann

[00:13:58] **Lucian Haas:** auf, wirklich Spaß zu machen. Du hast gesagt, 95 Prozent der Hersteller..... im Vergleich mit Industriekunden als nicht professionell einschätzen. Was sind denn die schlimmsten Bereiche im Gleitschirmbereich, wo du sagst, das ist vollkommen unprofessionell aus deiner Sicht?

[00:14:14] **Guido Reusch:** Ach, das sind eigentlich diejenigen, die sich einen Laptop kaufen, sich mal für zwei Jahre bei Dave Aberdeen die Software mieten und dann nach Sri Lanka oder Thailand gehen und sagen, produzieren wir mal was. Das sind manchmal sogar ganz kluge Köpfe dahinter, aber da fehlt natürlich jegliche Form von Nachhaltigkeit. Da fehlt auch das erfahrene Team, was dahinter steht, was Schirme dann wirklich in allen Größen durchtestet ist. Ich habe es mehrfach erlebt in der Zeit, dass wir Schirme zur Musterprüfung bekommen hatten, die niemals vorher in der Größe von einem Testpiloten des Herstellers überhaupt geflogen wurden. Die M-Größe wurde geflogen oder die L-Größe wurde geflogen und dann haben wir einen XS gekriegt, den hatte noch nie jemand angefasst.

[00:15:00] Und das wurde einfach downgesized. Mit vier, fünf, sechs Prozent und uns dann vorgestellt. Und die Testpiloten haben dann die Hände über dem Kopf zusammengeschlagen. Also das ist für mich weit entfernt von dem Wort Professionalität. Und das sind für mich auch die allerschlimmsten, die wir eigentlich heute noch haben, die eben über viel zu kleine oder überhaupt keine Testteams verfügen, die wirklich einfach nur glauben, weil sie selber gut fliegen. Und das will ich auch gar nicht informieren. Ich habe mir auch mal die Frage gestellt, dass die das können, dann neue Schirme rauszubringen und auf den Markt zu stellen.

[00:15:39] **Lucian Haas:** Wie kannst du als Prüfstelle nachvollziehen, dass so ein Schirm, eine XS-Größe jetzt beispielsweise, noch nie vorher geflogen worden ist von irgendeinem Tester? Da fragt man nach. Und dann sagen die das ganz offen und sagen, nö, wir haben das einfach nur kleinskaliert, jetzt teste mal und wenn es durchkommt, ist ja gut. Ganz genau.

[00:15:57] **Guido Reusch:** Das hat dann nicht mit Prüfstelle zu tun, das ist dann mehr so ein ausgelagerter Entwicklungsbetrieb. Und in der Akkreditierung war es einfach so, dass auch die Testpiloten sich aus dem Bereich der Entwicklung wirklich raushalten mussten. Das war vorher so bei der Musterprüfung LBA ein bisschen anders. Naja, wir geben mal dem Testpiloten den Schirm und dann kann der uns mal sagen, was er denn so meint. So Pre-Tests wurden da gemacht und so weiter. Und das ist ja Entwicklungsarbeit. Und machen wir uns mal nichts vor, wenn ich als Testpilot dem sage, also mach mal hier und da und dort. Dann wird das eine ganz gute Sache. Und das tut der Hersteller dann auch und gibt mir dann wieder, dann beurteile ich ja meine eigene Arbeit. Das kann ja nicht Sinn und Zweck von solchen Prüfungen sein.

[00:16:42] Dort hatte man uns wenigstens versprochen, dass die Akkreditierung deutlich registrierter vorgeht, was eben auch nicht so wirklich eingehalten wurde. Es wurde zwar besser, aber es war dann auch immer noch nicht optimal. Also diese Pre-Tests, die wurden immer noch gemacht unter der Hand. Und ich habe auch... Ich habe auch den einen oder anderen Testpiloten dabei mal erwischt und dann auch entlassen.

[00:17:04] **Lucian Haas:** Ich nehme an, Namen von Herstellern wirst du nicht nennen wollen oder auch nicht dürfen jetzt in dem Zusammenhang. Also was ich

[00:17:11] **Guido Reusch:** bestätigen kann, ist deine Annahme.

[00:17:14] **Lucian Haas:** Okay, dann frage ich mal anders. Wenn ich jetzt als Kunde einen Tipp von dir haben wollte, wie kann ich feststellen, ob ein Hersteller professionell arbeitet in deinem Sinne oder nicht? Also an welchen einfachen Dingen kann ich sowas vielleicht erkennen? Wie kann ich mich da informieren?

[00:17:30] **Guido Reusch:** Das weiß ich nicht. Ich weiß auch gar nicht, ob das die Piloten überhaupt interessiert. Ob ein Hersteller im Vorfeld und auch vor allen Dingen im Nachgang, sprich in der Nachprüfung etc.

[00:17:43] dort nachhaltig das angeht. Also die Erfahrung, die ich gemacht habe, ist eine ganz andere. Also das interessiert eben viele nicht. Und die wollen Spaß haben beim Fliegen. Das finde ich auch gut. Grundsätzlich ist das ja unsere Grundlage, womit wir den Sport betreiben. Aber dann wirklich zu sagen... Also der kann es und der kann es nicht. Es ist immer wieder erstaunlich, wie viele neue, junge Hersteller, die eben diese Nachhaltigkeit überhaupt noch nicht an den Tag legen können,

[00:18:12] dann doch gerade über die Medien, über die Foren, über Facebook in den Himmel gelobt werden, dass es nur so rauscht. Und da sage ich, ja okay, wer dem dann folgt und Spaß bei seinem Sport hat und nicht verunglückt, der hat ja alles richtig gemacht. Das ist ja nur meine Sicht hinter der Kulisse, da ich sage, ich würde das meiner Tochter so nicht empfehlen. Aber es sind halt nicht alles meine Kinder, die da draußen unterwegs sind.

[00:18:42] **Lucian Haas:** Häufig sind ja neue Marken eigentlich auch zumindest in der letzten Zeit quasi die Marken von sehr erfahrenen Konstrukteuren. Auf der anderen Seite wieder Beispiele. Hannes Papisch hat Vieh gegründet oder ein Bruce Goldsmith hat dann seine eigene Marke gegründet und so weiter.

[00:18:58] Kann man da nicht davon ausgehen, dass man sagt, die Leute... Die Leute verstehen ihr Handwerk und dann vertraue ich lieber solchen sehr erfahrenen Konstrukteuren als vielleicht anderen Marken, die zwar guten Markennamen seit vielen Jahren haben, aber wo die Konstrukteure man nicht weiß, wie erfahren die eigentlich wirklich sind?

[00:19:15] **Guido Reusch:** Also sicherlich sind gerade die von dir angesprochenen Beispiele zwei Konstrukteure, die... Also als Bruce angefangen hat mit Airwave, war er noch kein wirklich guter Konstrukteur, auch kein bekannter, erfahrener Konstrukteur. Da war er damals Weltmeister und hat die Schirme gemacht. Hat allerdings sicherlich in den letzten zehn Jahren bewiesen, dass er dort Schirme baut, die fehlerverzeihend sind und so weiter. Das passt. Hannes können wir genauso feststellen. Ich meine, das sind nicht die Beispiele, auf die wir da reflektieren sollten. Ob jetzt jemand eine neue Firma gründet oder nicht, das spielt keine Rolle, sondern wirklich, ob er die Erfahrung hat und auch den Anspruch hat, dort gute Schirme zu machen. Also da gibt es sicherlich ganz andere Beispiele.

[00:20:03] Aber was mittlerweile ja dazukommt, ist, dass größere Unternehmen, und sprechen wir jetzt mal von den Top Ten, die haben ein Investment im Unternehmen, was ja doch siebenstellige Bereiche erreicht. Und die sind einfach gar nicht mehr in der Lage, einfach mal so einen Schnellschuss aus der Hüfte zu machen. Ja, kann man ruhig die ganz Großen nennen. Advance, Ozone, Gin, da stecken 30 Jahre Erfahrung drin. Da steckt richtig Geld auch drin. Da stecken eine Menge Leute dahinter. Und die können sich das gar nicht mehr erlauben. Die haben man ja einen besseren und mal einen schlechteren Schirm. Klar, man kann jetzt nicht sieben, acht, zehn Jahre immer den gleichen, besten Schirm in seiner Klasse haben.

[00:20:48] Das geht einfach nicht. Aber was die sich nicht erlauben können, sind wirklich so mittlere Katastrophen. Die können sich auch nicht erlauben, einen XS zu einer Prüfstelle zu geben, der noch nie geflogen worden ist. Weil die Prüfung ist ja... Das eine, die Erprobung in der Thermik im Frühling, im Herbst etc., das ist ja noch was ganz anderes. Also man darf jetzt nicht Zertifizierung gleichsetzen und sagen, damit ist es ein guter Schirm. Das würde ich auch nie tun, habe ich auch nicht getan. Das ist eine Grundlage. Das ist so wie ein NCAP-Crash-Test. Ja, das ist im Verhältnis ein sicheres Auto. Was aber nicht heißt, dass es nicht aus der Kurve fliegen kann. Und da ist es schon so, dass man ein bisschen darauf schauen sollte, Leute, welches Risiko fährt denn ein Unternehmen,

[00:21:35] wenn es tatsächlich mal einen üblen Schirm rausbringen würde. Und das passiert den Großen einfach zur Zeit wahrscheinlich weniger, als den kleinen, jungen Unternehmen, die unter Druck sind, den ersten Schirm rauszubringen. Das ist noch relativ einfach, den zweiten rauszubringen. Also das Nachfolgemodell, das 2.0-Modell, das ist das Problem. Er muss ja besser sein als der Erste. Und sicherlich... Nicht in irgendeiner Form abheben. Und da werden schon gewisse Risiken auch mal gerne eingegangen. Und dann auch mal grün ausgeliefert und beim Kunden noch ein bisschen reifen lassen. Ja, da würde ich eher mal vorsichtig sein.

[00:22:16] **Lucian Haas:** Vor Jahren hieß es schon mal in der Gleitschirmbranche, es müsste doch eine große Konsolidierung irgendwann geben. Es gibt so viele Hersteller, aber eigentlich, gerade was du auch sagst, die Großen sind eigentlich die, die vielleicht professionell arbeiten oder das entsprechende Team haben. Trotzdem können sich so... So viele kleine Hersteller immer noch halten. Woran liegt das?

[00:22:38] **Guido Reusch:** Also ich denke, es liegt daran, dass man den Begriff Hersteller im Gleitschirmsport gar nicht definiert hat. Ja, wer ist Hersteller? Also Hersteller kann ja heutzutage jeder sein. Das ist in anderen Bereichen, in anderen Industrien ist das eben anders. Da muss man von vornherein gewisse Kriterien erfüllen. Ich sage ja, Laptop auf, Aberdeen angerufen und dann produzieren lassen, Feuer frei. Das ist alles, was man braucht. Man braucht also keine Struktur. Man braucht keine ausgewilderten Checkbetriebe. Das ist auch ein riesen Manko dabei. Man kann das einfach

in den Markt hineingeben und dann sagen, spielt damit, werdet glücklich. Und solange diese Struktur besteht, wird auch immer die Möglichkeit bestehen, dass eben neue kleine Unternehmen aufkommen, was ja grundsätzlich auch nicht verkehrt ist. Also nichts schlimmer, als wenn man so eine eingefahrene Kiste hat wie im Automobilbau in Deutschland.

[00:23:27] Und man sagt ja, neuer Hersteller für Kfz, der kann sich gar nicht intervenieren. Weil die Großen eben so mächtig sind, dass sie alles unterdrücken würden. Also ich bin nicht gegen kleine neue Unternehmen, ganz bestimmt nicht. Ich bin nur dafür, dass sie es dann auch vernünftig aufsetzen.

[00:23:43] **Lucian Haas:** Aber dafür bräuchte man wahrscheinlich von Anfang an so viel Geld, dass das heute zumindest im Gleitschirmsektor gar keiner mehr investieren wollte. Das

[00:23:50] **Guido Reusch:** will ich gar nicht sagen. Also wenn man das Beispiel von Hannes Papisch sieht, der hat da nicht so mega viel investiert, dass das nicht machbar gewesen wäre. Mega viel investieren muss man, wenn man eine eigene Produktion aufsetzt. Das ist richtig. Da muss man richtig in die Vollen greifen. Das macht aber auch keiner, muss auch keiner. Man muss aber trotzdem, und das hat der Hannes sicherlich gemacht, seine Schirme gut durchdenken. Und man muss auch ein entsprechendes kreatives Testteam haben. Und die beiden Testpiloten, die kenne ich nun bestens. Die haben ja beide für mich gearbeitet. Die lassen auch mal die Sau raus, wenn es sein muss. Und gehen mit den Schirmen an die Leistungsgrenze oder gehen auch mal da drüber. Und sagen also, bis hierhin und nicht weiter.

[00:24:36] Das ist die Verantwortung, die der Hersteller da mitbringen muss. Und dann kann man eben auch beweisen, dass man als kleiner Hersteller da Großes vollbringen kann.

[00:24:48] **Lucian Haas:** Nun gibt es Hersteller, die auch wirklich ihre eigene Produktion in Sachen von Näherei usw. haben. Wäre nicht, wenn man wirklich unterscheiden würde, was ist ein Hersteller im Gleitschirmbereich, wäre das nicht dann der wirkliche Hersteller, der sagt, ich habe alles von dem ersten Nähstich bis zur Auslieferung und zur Kontrolle usw. in der eigenen Hand?

[00:25:06] **Guido Reusch:** Das ist natürlich wünschenswert, wenn die Fertigungstiefe so weit geht bis runter zur kleinen Näherin. Das ist aber auch bei den ganz Großen eigentlich nicht der Fall. Niemand kann in Vietnam eine eigene Produktion sein, ohne einen vietnamesischen Partner im Unternehmen zu haben. Also von hier kann man da keinen Strich ziehen. Man kann maximal sagen, bedingt eine eigene Produktion, vielleicht eine Produktion, die für keinen anderen herrscht. Wenn man das so in diesen Bereich hineinfassen würde. Natürlich ist dann von der Qualitätseingangsprüfung der Materialien, Leinen, Stoffe, Bänder bis hin zum fertigen Produkt da ein durchgehendes System drin. Ich will aber gar nicht unbedingt jetzt die großen Lohnnähereien schlecht machen dabei.

[00:25:53] Also da sind auch Qualitäten bei, die sind vielleicht besser als die eines kleinen Betriebes, der das noch sein eigen nähert. Ja, also nicht eigen heißt nicht zwangsläufig gut. Das kann man eben so nicht sagen. Was es bedeutet ist, dass man Kontrolle hat. Man kann eben den Prozess in hoher Fertigungstiefe beeinflussen und sagen, ich mache da eine Nädelpolicy nach meinem Gusto. Und hier wird alle sechs Stunden die Nähnaedel gewechselt oder alle fünf Stunden das und das gemacht oder nachkalibriert und so weiter. Natürlich die Verfügung drüber. Klar sind die ein Vorteil, aber sie müssen es auch nutzen. Und das heißt nicht, dass die Lohnnähereien das nicht mittlerweile auch gelernt haben, das genauso zu machen.

[00:26:40] **Lucian Haas:** In puncto Qualität bei der Produktion. Bei welchen Themen siehst du denn derzeit da noch die größten Mängel beziehungsweise die größten Entwicklungsmöglichkeiten in der Gleitschirmszene?

[00:26:51] **Guido Reusch:** Entwicklungsmöglichkeiten und Mängel müssen wir jetzt ein bisschen trennen. Ein Riesenmangel ist, dass die Hersteller zwangsläufig eine Stückprüfung, jetzt nach deutschem System oder auch nach europäischen Systemen abliefern müssen, die da heißt, das ausgelieferte Muster ist identisch mit dem geprüften. Das ist das größte Problem, was wir momentan haben, weil das nicht der Fall ist. Der geprüfte Schirm bei einer Musterprüfstelle hat eben schon viele Flüge hinter sich. Zum Teil sind die auch schon eingeflogen worden, bevor sie abgegeben wurden. Und da sind einfach im textilen Bereich schon, Dehnungsprozesse abgeschlossen, die Schirme haben sich schon verändert, dann werden sie vermessen, so werden sie dann in die Musterprüfung gegeben und eigentlich müsste der Hersteller genau so dieses neue Muster ausliefern, was aber nicht geflogen ist und was sich dann zu dem geprüften verändert nach 2030 Starts.

[00:27:49] Und das ist das allergrößte Manko momentan. Also hier wurde heruntergebrochen von der Flugzeugindustrie damals, Aluminium, Stahl, das verändert sich nicht. Ich habe ein Flugzeug, ich prüfe das, ich messe das und ich kann alle genauso ausliefern. Das kann ich eben bei Gleitschirmen nicht, ist das allergrößte Manko und die Hersteller gehen damit zum Teil sehr erfinderisch um, um den Piloten letztendlich auch ein gutes Gerät zu liefern und nicht der Rechtslage so komplett hinterher zu laufen. Das ist natürlich schwierig, machen wir uns nichts vor und deswegen denke ich, dass hier die Rechtslage sich für den Bereich von Textilengeweben sich einfach anpassen muss und dass sowas gehört komplett rausgestrichen, um überhaupt mal rechtssicher und vernünftige Schirme zu machen.

[00:28:42] **Lucian Haas:** Das heißt nicht die Hersteller müssten was ändern, sondern eigentlich müsste die Rechtslage geändert werden, dass man sagt, okay, für Textilien müssen zum Beispiel andere Toleranzen oder andere Prüfmöglichkeiten gegeben sein, dass man auch sagen kann, die Trimmung muss auch relativ sein, man muss nicht einfach sagen, Leinlänge ist, 7,80 Meter, sondern im Verhältnis zu den anderen Leinen kann es auch 7,70 Meter sein, aber wenn die Trimmung am Schirm wieder steht, ist alles in Ordnung oder wie hat man sich das vorzustellen?

[00:29:08] **Guido Reusch:** Ja, das hat man sich ungefähr schon so vorzustellen. Also wenn da drin steht, muss identisch sein oder entspricht dem geprüften Muster, dann muss man einfach hier diese Begriffe für Gleitschirme, aber genauso gut für Fallschirme, also für alles Textile, muss man einfach definieren und sagen, also identisch oder baugleich ist es dann, wenn. Ein gewisses Toleranzmaß von eingehalten wird und das fehlt, das fehlt einfach. Das Problem dabei ist, dass sich hier, das ist ein großes Misstrauen innerhalb der Branche herrscht, also wir haben ja einmal mit den Verbänden zu tun, wir haben mit den Behörden zu tun, mit den Herstellern und Piloten und diese vier Bereiche haben nur ganz wenig Überschneidung, wenn es um Vertrauen geht. Der Pilot vertraut dem Hersteller nicht, der Verband vertraut dem Hersteller auch nicht, aber vertraut auch seinem Kunden.

[00:29:59] Er vertraut seinen Piloten nicht und so weiter. Also da sind ganz schwierige Konstellationen drin, weil man könnte das schon leicht greifen. Es besteht nur eine Angst, dass irgendeiner dann das ausnutzt zu seinem Vorteil, um das mal ganz vorsichtig auszudrücken. Das hatten wir auch schon in der Szene, wenn man sagt, dass 40 Zentimeter Hinterkantendifferenz eine Nähtoleranz ist und eine Toleranz grundsätzlich nicht beschrieben wurde. Da muss man sagen, ja, das müssen wir jetzt einfach mal so zur Kenntnis nehmen. Da schüttelt man dann schon irgendwann natürlich einen Kopf drüber. Das Problem ist also, etwas zu finden, was nicht ausgenutzt werden kann, was aber ausgelegt werden kann und zwar im Sinne aller.

[00:30:46] Dass man sagt, das ist eben ein vernünftiges Maß dabei und das würde ich als großen, großen Fortschritt ansehen, wenn das wirklich so der Fall ist, weil die Musterprüfschirme also nicht umsonst hat mal irgendeiner von den Herstellern gesagt, die besten Schirme von allen liegen in den Kellern der Zulassungsstellen. Und ich kenne definitiv Fälle von Herstellern, die haben den Schirm zur Zulassung gegeben bei der ERPR und haben den nie wieder so gebaut. Nie wieder. Der ist genau so rausgegeben worden, wie der Konstrukteur sich das ursprünglich vorgestellt hat, nicht wie der geprüft worden ist. Da sind Leihensätze vorhanden, die haben nicht mal im Ansatz was mit dem zu tun, was dort in der

[00:31:31] Musterprüfung geprüft worden ist. Das halte ich natürlich für schlecht. Das müsste auch nicht so sein, wenn man eben dort bei der Stückprüfung vielleicht eine andere, geschmeidigere Regelung findet.

[00:31:45] **Lucian Haas:** Das heißt in diesem Fall, ohne jetzt auch wieder Namen zu nennen, war aber, dass du wirklich sagst, der Hersteller macht dann den Schirm so, wie er sagt, so fliegt er am besten. Ob er jetzt immer noch ein B oder was auch immer bekommen würde, ist zwar die Frage, aber wir glauben, das ist der Sinn. Der sicherere Schirm für die oder der bessere Schirm für unsere Kunden.

[00:32:03] **Guido Reusch:** Ja, genau. Also sie geben Schirme ab zur Musterprüfung und fallen damit ein-, zweimal durch, korrigieren den dann so weit, dass sie in der Musterprüfung bestehen und liefern dann grundsätzlich das wieder aus, was sie vorher der Meinung waren, das beste für den Piloten ist. Damit wird das ganze System ad absurdum geführt.

[00:32:19] **Lucian Haas:** Wie häufig kommt sowas vor? 20 Prozent. Das heißt, wenn man das hoch, nicht hochrechnet, aber wenn ich mir das so vorstelle, jeden fünften Schirm, der irgendwo rumfliegt, den ich kaufe. Da hat der Hersteller vielleicht im Sinne der Piloten jetzt was besser gemacht oder schlechter aus deiner Sicht? Weil vielleicht sind ja diese

Schirme, die dann auf den Markt kommen, wirklich die besseren als die, die getestet wurden.

[00:32:41] **Guido Reusch:** Das mag sogar sein. Es mag sogar sein, dass der Hersteller absolut recht hat. Aber wir müssen jetzt darin unterscheiden, die Vorlage der Musterprüfung ist eindeutig und solange wir die haben, muss er sich eben auch daran halten. Also ich habe so zwei Grundsätze. Der erste Grundsatz ist, wo Recht vorgelegt wird, muss ich Recht einhalten. Und der zweite Grundsatz ist, wenn etwas zu ändern ist, dann muss man das zwingend tun.

[00:33:08] Aber solange Grundsatz 1 noch besteht, kann ich nicht kreativ werden, um dann irgendwas anderes zu machen, nur weil ich sage, naja, es ändert sich ja nichts. Nee, da muss ich hart dran arbeiten. Dann muss ich eben neue Vorlagen machen und sagen, hier in dieser Form muss das geändert werden. Das heißt also, da bin ich relativ kompromisslos.

[00:33:30] Weil wir ansonsten das in ein Chaos münden lassen, das ganze System. Aber ich bin bereit, das zu ändern. Und das habe ich auch gezeigt. Das ist ja das, was einigen Leuten so gar nicht gefallen hat in den vergangenen Jahren. Wo es eben nicht funktioniert hat, ja, da habe ich probiert, das zu ändern. Und in einigen Bereichen habe ich es auch

[00:33:48] **Lucian Haas:** geschafft. Wenn du sagst, da hast du es probiert, das zu ändern. Es gab ja auch einen Fall, wo du mit deiner EAPR auch einen Gerichtsprozess hattest, wo es hieß, du hast es nicht so ganz nach dem damals noch LBA, Recht oder sowas konform gemacht. War das auch eine bisschen kreative Auslegung, um Sachen voranzubringen?

[00:34:06] **Guido Reusch:** Nee, eigentlich nicht. Also dort hat man mir natürlich übernommen, dass ich die DAX ins Spiel gebraucht habe. Und der Mitarbeiter hat natürlich enorm an Kompetenz verloren, als das BMVI die Akkreditierung in andere Hände gegeben hat. Und das war einfach auch eine satte Retourkutsche. Das lief ja schon, das Verfahren. Das war auch absehbar, dass es umgesetzt wird. Und das war einfach eine satte Retourkutsche. Und da war zum Beispiel so ein Punkt, da ging es um eine Zulassung eines Reflexschirms von einem Hersteller und der konnte unter normalen Bedingungen nicht geklappt werden. Und da habe ich gesagt, wenn er nicht klappbar ist, dann heißt das nicht, dass er zwingend bei diesem Manöver durchgefallen ist. Und da hat das Luftfahrtbundesamt klar gesagt, wenn ein Manöver nicht geflogen werden kann, ist der Schirm durchgefallen.

[00:34:55] Und da stehe ich heute noch zu und sage, das ist absoluter Schwachsinn, was die damals von sich gegeben haben. Wenn ich den Schirm nicht klappen kann, wenn ich dazu einen Wagenheber und eine Brechstange brauche, dann geht das eben nicht. Aber das heißt ja nicht zwangsläufig, dass das ein schlechter Schirm ist. Die Reflexschirme waren ja in gewissen Profileinstellungen, oder sind es heute noch, extrem klappstabil. Wieso muss ich dann unter Vorspannung mit drei Leuten dranhängen, um da einen Klapper zu provozieren, der nachher sowieso nicht der Realität entspricht, was da passieren kann. Das war der Streitpunkt. Und zum Beispiel, zum anderen ging es um ein Handbuch. Das war der zweite Punkt, den das LBA vorgebracht hat. Wir haben eine Musterprüfung ausgestellt für den Gewichtsbereich 120-135 Kilo.

[00:35:40] Und der Hersteller hat 120-145 geschrieben. Das ist uns in der Musterprüfung nicht aufgefallen. Dieser Teil ist uns nicht aufgefallen. Daraus haben sie gesagt, ja, und er macht seinen Job nicht ordentlich. Gut, das kann man jetzt so sehen, wenn man das wirklich will. Aber das ist genauso, als wenn, der Koch statt einer Prise eine Messerspitze Salz nimmt. Da kann man sich dann auch drüber streiten und sagen, tatsächlich, wirklich, ist da das Handbuch höher zu bewerten als die Zertifizierung. Weil die war korrekt ausgestellt. Genauso wie wir geprüft haben. Und im Handbuch ist mir das definitiv durchgegangen. Das habe ich überlesen. Ja, wer der Meinung ist, dass das ausreicht, um dann zu sagen, ich würde nicht korrekt arbeiten, dem muss ich dann die Meinung auch so zustehen.

[00:36:29] **Lucian Haas:** Wechseln wir mal ein bisschen das Thema oder springen wir ein bisschen, die EAPR ist ja nun als Prüfstelle Geschichte, sage ich mal. Du sagst, sie existiert noch, aber jetzt mit anderen Aufgaben. Damit ist auch der DRV für dich kein direkter Konkurrent mehr. Wenn du jetzt den DRV heute so siehst, wo macht denn dieser Verband aus deiner Sicht, in deinen Augen eine gute Arbeit?

[00:36:51] **Guido Reusch:** In fast allen Bereichen. Also der DRV ist sehr wichtig. Und in den Bereichen, mit denen sie betraut sind, als Beauftragter des Bundesministeriums für Verkehr, machen sie auch durchweg eine gute Arbeit. Ob sie jetzt kritikfrei ist, das ist jetzt noch mal ein anderer Punkt. Aber ich halte den DRV dafür unerlässlich und sehr wichtig,

weil ansonsten wäre Gleitschirmfliegen wahrscheinlich in Deutschland schon längst in der Form in einigen Bereichen gar

[00:37:22] **Lucian Haas:** nicht mehr möglich. Gibt es Punkte, wo du sagst, da würdest du am liebsten beim DRV irgendetwas grundlegend ändern?

[00:37:29] **Guido Reusch:** Ja, sicherlich in der Technik. Also mein Heimatgebiet. Dort findet auch immer noch, ja, die Denke lautet, und daran ist ja auch so ein bisschen die Akkreditierung gescheitert, nur wo DRV drin ist, darf auch DRV draufstehen. Also der DRV hat ja damals die Prüfungen, die von anderen akkreditierten Prüfstellen grundsätzlich nicht anerkannt. Also nicht, weil sie Formfehler hatten oder weil sie eine andere Einstellung waren. Nein, wir machen das alles allein. Und wir machen das alles für uns. Und das ist natürlich auch ein sehr eingeschränktes Denkreservoir. Ich stelle mich eben dann genau diesen kritischen Fragen, wie machen die anderen das eigentlich, den stelle ich mich nicht.

[00:38:14] Und ich hinterfrage mich selber nicht. Das war damals ein Riesenproblem. Jetzt mag der eine oder andere sagen, jetzt kommt er schon wieder damit, aber es war die Protektoranlage, die einen Fehler von 400 Prozent hatte. Dort hat man sich überhaupt nicht hinterfragt. Ja, null. In keinsten Weise. Und das habe ich... Finde ich sehr schade. Also da sollte man deutlich besser zusammenarbeiten, offener sein. Das hat sich jetzt auch im Laufe der Zeit ein bisschen geändert. Seitdem ich die Prüfstelle nicht mehr habe, kann man wieder etwas besser mit dem DRV zusammensitzen. Der Dialog hat sich verbessert. Aber grundsätzlich halte ich es eh für kritisch, wenn dort die Piloten sich betreut fühlen, wenn dort die Musterprüfung ausgesprochen wird, die immer noch Pflicht ist.

[00:39:01] Und zum Beispiel auch nachher die Unfalluntersuchung stattfindet. Das halte ich dann irgendwann für sehr, sehr schwierig. Gerade was Unfall - und Musterprüfung angeht. Das sind so zwei Bereiche, die sollte man sicherlich voneinander trennen. Und alleine das Argument, ja, bei uns sitzen ja die besten Sachverständigen. Das ist jetzt nun auch nichts, was man so nachvollziehen kann. Also dann wären ja die besten Unfall-Sachverständigen für BNR, BMW-Fahrzeuge, Leute, die bei BMW arbeiten wollen, die kennen ja die Autos am besten.

[00:39:36] **Lucian Haas:** Nun bist du ja aus Sicht zumindest so von einem Außenstehenden, von einer neutralen Prüfstelle hinüber quasi zu den Herstellern gewechselt, auf gewisse Weise. Du bist mittlerweile der Sekretär der Herstellervereinigung PMA. Nun klingt Sekretär auf den ersten Blick immer so ein bisschen wie so ein Hilfsarbeiter, Zuarbeiter, sonst was. Was machst du dort eigentlich genau? Was ist deine Rolle? Ich bin Hilfsarbeiter und Zuarbeiter. Und in welcher Hinsicht? Also was hilfst du und was arbeitest du zu?

[00:40:07] **Guido Reusch:** Also mein Fachgebiet sind da einige Bereiche, die von den Herstellern einfach nicht abgedeckt werden können. Das sind viele rechtliche Fragen. Das sind die Strukturfragen der Musterprüfung. Ich bin damit ja auch in einigen Ausschüssen noch vertreten. Und das sind ganz viele Regularien, die einfach eingehalten werden müssen, wo die Hersteller sagen, nein, da können wir uns nicht mit beschäftigen. Das ist Fachwissen, das haben wir nicht. Das dauert Jahre, sich das anzueignen. Und das ist eben mein Bereich, wie man Normen erstellt, wie man Normen verändert. Und da eben auch übergreifend Qualitätssicherung, Produktionsaufbau etc. Das ist so das, was mich beschäftigt. Aber ich arbeite eben zu.

[00:40:52] Das heißt, ich mache Vorlagen dem Vorstand in einigen Bereichen und dann entscheidet eben der Vorstand, wie damit weiter

[00:41:02] **Lucian Haas:** umzugehen ist. Nun ist ja die PMA als solche eigentlich eine Vereinigung von vielen Konkurrenten, also Herstellern, die ja untereinander in Konkurrenz stehen. Welche Themen kann denn eine PMA in dieser Weise trotzdem gemeinsam anschieben? Wo ist da so ein gemeinsamer Nenner, wo man sagt, da wollen wir alle dran ziehen? Da ist es sinnvoll, zusammenzuarbeiten.

[00:41:24] **Guido Reusch:** Also alles, was nicht mit Konstruktion zu tun hat, also mit Leistungsdaten im Weiteren. Sondern so ursprüngliche Sachen, wenn da so Vorlagen sind, wie zum Beispiel die Leinenfarbgebung oder Materialwechsel. Das betrifft ja jeden eigentlich. Und zwar unabhängig davon, ob ich jetzt einen A-Schirm oder einen D-Schirm rausgebe. Wir beschäftigen uns mit Fragen, was passiert, wenn ein gewisses Material nach einer Zeit nicht mehr lieferbar ist. Wie kann ich es dann überhaupt ersetzen? Unter welchen Bedingungen kann ich es ersetzen? Das sind Sachen, die alle Hersteller betreffen. Oder jetzt eben aktuell die Checker. Was ist mit den Checkbetrieben? Wie weit

dürfen die checken?

[00:42:09] Und was sollten Checker in dem Fall auch können? Also wir beschäftigen uns grundsätzlich mit Fragen, die nachher für die Piloten wieder interessant sind. Und ja, die Hersteller, das ist schon richtig, sind alle Konkurrenten untereinander. Und das spürt man auch sehr deutlich innerhalb der PMA. Also das wird dreimal hinterfragt, bevor man da einem anderen zustimmt. Also das ist auch so ein bisschen meine Aufgabe, Ideen, Anregungen von einem Hersteller aufzunehmen und die möglichst neutral an die anderen Hersteller zurückzugeben, weil wir eben oftmals die Erfahrung gemacht haben, ja, der Vorschlag kommt ja von dem und dem. Wo ist denn da sein Vorteil? Wird dann immer sofort gefragt als erstes, statt den Vorteil für alle zu sehen. Das ist auch eine schwierige Aufgabe innerhalb der PMA, gewisse Sachen dann neutral zu stellen.

[00:42:56] **Lucian Haas:** Jetzt im November findet in Fürstenhausen, in Feldbruck eine Art Gleitschirmkongress statt. Die heißt jetzt die PMA Convention. Sie geht zurück auf eine Idee von dir, die anfangs filmierte als EPC, European Paragliding Convention. Warum braucht die Gleitschirmszene so ein Format aus deiner Sicht? Und worin unterscheidet sich das von einer klassischen Gleitschirmmesse?

[00:43:20] **Guido Reusch:** Also hier geht es um Weiterbildung. Hier geht es nicht darum, dass jeder Hersteller sein Produkt vorstellt und anbietet, sondern hier geht es um Weiterbildung für Professionals. Das ist ja eine B2B-Messe, Business to Business. Und es kann eigentlich, sagen wir mal so, die Lücke zwischen Hersteller und Pilot, die wird nicht ausreichend durch Fachpersonal geschlossen. Das haben auch die Hersteller über viele Jahre erfahren. Das wissen sie auch. Sie wissen nicht genau, wie sie damit umgehen sollen. Aber es kann einfach nicht sein, dass der Chefkonstrukteur, dass der Inhaber eines Produktes, eines Unternehmens auf einem Messestand steht und dann die aller, aller simpelsten technischen Fragen von jedem einzelnen Piloten dann zu beantworten hat.

[00:44:08] Und wenn es dumm läuft, 40 Mal die gleichen Fragen am Tag. Da bedarf es einfach eines Zwischengliedes, wo man sagt, nein, das ist Aufgabe der Schulen, der Dealer, der Checker und so weiter. Und dort haben die Hersteller ein gewisses Manko. Das ist auch festgestellt, ein Informationsdefizit. Und das versuchen wir jetzt eben mit der Convention zu ändern über Fachvorträge, wo dann auch detailliert Einblick gegeben wird. Deswegen eben eine B2B, wo man auch einen gewissen Level an Vorkenntnis schon voraussetzen kann. Und das ist der Sinn und Zweck, das zu ändern. Einfach die Lücke zwischen Hersteller und Pilot mit Fachpersonal besser zu,

[00:44:59] **Lucian Haas:** um die anderen zu unterstützen, um die anderen zu unterstützen. Definier nochmal genau, was ist dann für dich das Zielpublikum von der EPC? Also wer soll dorthin kommen und wer eher nicht?

[00:45:06] **Guido Reusch:** Also eher nicht sollten die kommen, die sich einfach nur für Gleitschirmfliegen interessieren. Also auf keinen Fall ist das etwas für Fußgänger. Es ist etwas für jeden, der sich professionell damit beschäftigt, ob er jetzt Vereinsvorsitzender ist oder Fluglehrer, Tandemmaster, Sicherheitstrainer, Reiselehrer. Also die Leute, die sich dann für die EPC interessieren, die Leute anleitet, nachher in Namibia oder in Südspanien zu fliegen, für die ist die Messe gedacht. Natürlich die ganzen Händler der einzelnen Hersteller, damit die auch mal über den Tellerrand hinausschauen. Also nicht nur von einem von ihrem Hauptlieferanten da etwa Informationen bekommen, sondern eben auch ganz neutrale Sachen.

[00:45:56] Also viele Zulieferer. Die werden da sein, Liros Edelried, Pochet. Und die geben dann einfach mal Einblicke in Materialkunde. Warum schrumpft eine Aramidleine im Außenbereich und was kann ich dagegen tun? Und wie verhält sich eine Dynämerleine im Galeriebereich oder eine Dynämerleine im Stammleinbereich? Also das sind einfach technisch wichtige Informationen, wo auch der Pilot nicht selber jetzt drüber Kenntnis haben muss, das ist einfach nicht sein Fachgebiet, das setzt ein bisschen was voraus. Da sprechen wir jetzt hier wieder über Trimmung und so. Und da mussten wir einfach dieses Fachpersonal weiterbilden. Und das ist auch die Vorlage und Hauptaufgabe der Convention, ob das jetzt IPC oder in dem Fall jetzt neu die PMA Convention ist.

[00:46:47] Das spielt dabei keine Rolle. Weiterbildung von Fachpersonal.

[00:46:51] **Lucian Haas:** Nun ist ja die IPC ursprünglich dein Kind. Du hast diese Idee mit angeschoben. Wie kam es dazu, dass die PMA die als unter dem Namen PMA Convention übernommen hat? Warum?

[00:47:03] **Guido Reusch:** Also die Überlegung war schon ein bisschen länger dabei. Natürlich ist das mein Kind, aber eigentlich geht es mir um die Inhalte der Convention grundsätzlich. Und damit habe ich letztendlich die größten Chancen gesehen, wenn die PMA wieder eine eigene Veranstaltung an den Start bringt. Etwas, was auch benötigt wird. Damals war es das super Paragliding-Festival in Kössen. Das war ja auch mal eine ursprüngliche PMA-Veranstaltung. Festival brauchen wir sicherlich kein neues, absolut nicht. Aber hier wird dann natürlich auch den PMA-Mitgliedern die Möglichkeit gegeben, sich zu präsentieren und auch zu zeigen, ja, es ist wichtig, in dieser Vereinigung Mitglied zu sein und da zusammenzustehen.

[00:47:49] Und das war dann nachher, also ob das IPC heißt oder PMA Convention, ist mir vollkommen wurscht. Mein Anliegen ist eben, Fachpersonal weiterzubilden. Und da war mir gerade recht, die Überlegung zu sagen, hey, die PMA sucht was, komm, trittst du das ab, ja oder nein? Und da steht das angeboten. Und dann haben sie rein stimmig auch gesagt, ja, das ist eine gute Idee.

[00:48:17] Wir möchten zu keiner normalen Messe mehr. Es laufen da zig Anfragen von der Aero in Friedrichshafen und wieder von Stuttgart und so weiter. Wir sind einfach satt. Wir wollen ein anderes Konzept haben. Und das Konzept, was du da vorstellst, das gefällt uns. Und deswegen steigen

[00:48:34] **Lucian Haas:** wir da ein. Wird das jetzt so auch als eine Art Testballon gesehen, um mal zu sehen, wie weit kommt man da? Wie erreicht man auch die Vermittler, jetzt wie Flugschulen oder sonstige? Kommen die auch wirklich dorthin? Also

[00:48:46] **Guido Reusch:** die erste Messe ist immer ein Testballon. Keine Frage. Und die erste Messe hat auch überhaupt keine Zielsetzung, was so etwas angeht. Also die Besucher. Besucherzahlen wie jetzt zum Beispiel in Saint-Hilaire oder auf der Thermik, die sind überhaupt gar nicht angestrebt, sondern es geht jetzt um die konzeptionelle Umsetzung, die wir dann nach der EPC, nach der PMA Convention uns dann anschauen werden, die wir analysieren müssen und sagen, wo ist Verbesserungspotenzial? Ich bin mit einer dreistelligen Besucherzahl schon durchaus zufrieden, wenn wir das dort auf die Beine kriegen. Mehr kann man auch nicht erwarten dabei. Und das wird auch nicht beim ersten Mal jetzt scheitern. Sicherlich nicht. Aber es wird beim ersten Mal aufzeigen, an welchen Punkten Verbesserungspotenzial da ist.

[00:49:34] **Lucian Haas:** Nun sind da einige interessante Vorträge zu hören. Werden diese Vorträge auch in irgendeiner Weise aufgezeichnet, wie zum Beispiel bei der Thermik und dann später YouTube-mäßig sehbar sein? Auch für die Leute, die sagen, ich kann da jetzt nicht hin oder es ist mir zu viel Aufwand, unter der Woche da hinzufahren oder sowas?

[00:49:51] **Guido Reusch:** Also das ist a nicht meine Entscheidung, sondern eine Entscheidung der PMA. Ganz klar.

[00:49:57] Und für mich, muss ich sagen, war es so nicht geplant, weil es eben genau das beinhaltet, was du gerade sagst. Ach, ich fahre da nicht hin. Ich gucke mir das in vier Wochen im Internet an. Und das ist einfach was anderes. Wir haben hier ein anderes Programm auf der Convention. PowerPoint wird möglichst vermieden dabei. Man kann mal ein Foto einblenden, um ein Beispiel zu geben. Aber hier sollen keine stumpfen Vorträge runtergerasselt werden, sondern hier soll eben, im Dialog mit den Vortragenden auch nach dem Vortrag dann noch Gespräche geführt werden, wo man dann weiter darauf eingeht. Jeder Vortragende hat nur 28 Minuten Zeit für seinen Vortrag. Und das ist nicht viel. Da muss man schon ganz klar zum Punkt kommen. Und ich bin, persönlich bin ich gegen eine Veröffentlichung,

[00:50:45] freie Veröffentlichung dann auf YouTube von jedem Kanal, weil es einfach dann ganz schnell dazu führt, dass man sagt, ach, da brauche ich ja gar nicht mehr hinfahren. Ja. Aber hier wollen natürlich auch die Hersteller von den Partnern, also das zweite B, Business to Business, mal kompetentes Feedback bekommen. Ja. Und nicht von einem Piloten hören. Hören Sie mal, ist denn Gleitschirmspringen eigentlich gefährlich? Da kräuseln sich ja bei vielen schon die Nackenhaare. Und nein, interessiert ist man an konstruktiven Gesprächen. Wirklich von Fluglehrern, die sagen, ich mache das jetzt seit 25 Jahren und tut mir leid, dein neuer Schirm, der startet scheiße. Ja. Das sieht man ja ganz anders als von einem Piloten, wo man überhaupt nichts von weiß.

[00:51:30] Und er sagt, ich komme damit nicht klar. Ich habe immer so eine Angst beim Startlauf. Also hier ist es eine gegenseitige Veranstaltung eigentlich, die da stattfinden soll. Und von daher bringt so eine einseitige Veröffentlichung

von Videos auf YouTube nur denen etwas, die eigentlich gar nicht hinwollten. Und auch nichts zu sagen haben wahrscheinlich dann.

[00:51:53] **Lucian Haas:** Nun ist die IPC dein aktuelles Kind, sage ich mal. November, 14., 15. November findet das statt. Das ist die spannende Zeit für dich. Was folgt danach? Wie sieht für dich die Zukunft aus? Welche Aufgaben willst du dir noch im Bereich der Gleitschirmszene noch setzen?

[00:52:10] **Guido Reusch:** Also ich bin ja immer noch in vielen Ausschüssen, sowohl in der DIN als auch in der WOG 6. Das beschäftigt auch mehr, als man sich vorstellt. Und die BMA hält mich jetzt auch ganz neu mit dem neuen Vorstand. Auf Trab dabei, da sind viele Sachen, die wir uns für die nächsten zwei Jahre vorgenommen haben. Also ich glaube, langweilig wird mir damit nicht. Wie gesagt, die Analyse der Convention wird dann anstehen und die Neuplanung, die Veränderung etc. Also langweilig wird mir nicht. Dazu gibt es natürlich auch noch einige Bereiche, wo ich tatsächlich Geld mitverdienne. Und die dann auch noch zu bearbeiten sind. Also sagt meine Frau.

[00:52:49] Und das muss ich natürlich dann auch entsprechend wahrnehmen.

[00:52:53] **Lucian Haas:** Wäre es auch noch ein Ziel, vielleicht doch eines Tages den Gleitschirmschein zu machen?

[00:52:56] **Guido Reusch:** Ich habe es probiert. Es ist nichts für mich. Ich sage das auch ganz offen. Ich bin Fallschirmspringer gewesen. Ich habe etwas mehr als 2.000 Sprünge. Ich habe das mit Leidenschaft und Herz betrieben. Und ich bin Adrenalin-Junkie. Bei mir konnte es nie schnell genug gehen. Und ich habe ja eine Ausbildung gemacht, habe einige Hürden gemacht. Und muss ganz ehrlich sagen, ist nicht meins. Kommt auch hinzu, ich habe einfach nicht die Zeit für so einen Sport. Also ich denke, wenn man Gleitschirmfliegen betreibt, dann muss man wirklich auch die Zeit haben. Ich habe zwei Kinder. Der eine studiert, der andere ist gerade eingeschult worden.

[00:53:32] Und ich kann mir nicht vorstellen, dass ich eine solche Sportart dann halbherzig betreibe, nur um dem einen oder anderen zu sagen, ich habe aber jetzt auch einen Schein, also da zehn Flügel im Jahr zu machen. Dafür würde ich das nie machen. Das Risiko wäre mir einfach zu groß. Wenn, dann mache ich es intensiv. Und da habe ich eben auch andere Hobbys. Ich würde sowieso nie wieder oder niemals einen guten Gleitschirmflieger, nicht mal in meinem eigenen Anspruch, in den Augen anderer sowieso nicht. Dafür ist die Zeit abgefahren. Von daher stellt sich mir definitiv nicht die Frage, ob ich jemals noch einen Gleitschirmschein machen würde. Ich habe es ausprobiert. Ich kann sagen, nee, ist jetzt nicht so meins. Alles ganz schön und ruhig da oben. Aber pff.

[00:54:17] Ja, dann gehe ich doch wieder landen. Ich sage ja nicht, dass das irgendwas Schlechtes ist. Aber ich bin eben einer von denen, die selber sagen, nee, wenn ich was mache, mache ich das vernünftig. Die Zeit, wirklich vernünftig zu machen, habe ich nicht. Und dann nur rumzueiern, da habe ich keine Lust zu.

[00:54:33] **Lucian Haas:** Auch eine gute Sichtweise oder zumindest eine konsistente Sichtweise. Ob das jetzt alle Gleitschirmflieger verstehen werden, ist was anderes. Aber Guido, ich danke dir für deine Ausführungen über das, was du dort machst, für ehemals die Prüfstelle, heute für die PMA. Als Herstellervereinigung und deine ganz eigenen Gedanken zur Gleitschirmszene. Ich denke, das war einiges dabei, wo man durchaus mal weiterdenken könnte, in welche Richtung es dort gehen kann.

[00:55:02] **Guido Reusch:** Okay. Ich habe mich sehr gefreut, dass du mir die Zeit gegeben hast. Sehr

[00:55:05] **Lucian Haas:** gerne.

[00:55:10] Das war Guido Reusch im Gespräch mit Lucian Haas. Wenn du dich für die im Gespräch genannte PMA Convention interessierst, so findest du mehr Infos dazu auf der Website www.epc.aero. Zum Ende noch ein wichtiger Hinweis in eigener Sache. Der Podcast Podz-Glitz wie der zugehörige Gleitschirm-Blog Lu-Glitz sind im Netz völlig frei zugänglich. Allerdings ist die Arbeit daran mit einigem Aufwand verbunden. So ein professionell gemachtes Angebot kann auf Dauer nur bestehen, wenn es Hörer und Leser gibt, die bereit sind, Podz-Glitz und Lu-Glitz als Förderer zu unterstützen. Manche machen das schon. Dafür vielen Dank. Ohne euch wäre Lu-Glitz schon lange gestorben. Allerdings folgt die Mehrzahl der Nutzer immer noch dem Motto Ich schätze diese Arbeit sehr, solange sie nichts kostet.

[00:55:56] Vielleicht gehörst du ja auch dazu. Dann lade ich dich ein, das zu ändern. Was wärest du bereit zu zahlen, um Podz-Glitz auch in Zukunft hören zu können? Vielleicht 50 Cent oder einen Euro pro Folge? Was ist es dir wert, jeden Monat im Schnitt mehr als 20 hintergründige Beiträge mit Neuigkeiten aus den verschiedensten Winkeln der Gleitschirmwelt auf Lu-Glitz zu lesen? Für das Thermik Magazin zahlt man 7,90 Euro pro Woche. Ausgabe am Kiosk. Welche Summe hieltest du bei Lu-Glitz für angemessen? Die Antwort auf diese Frage bleibt allein dir überlassen. Dein Förderbeitrag für Lu-Glitz und Podz-Glitz ist völlig frei wählbar. Zahlen geht simpel per PayPal oder Banküberweisung. Die zugehörigen Daten findest du auf der Website von Lu-Glitz. Ich danke schon mal für die Unterstützung. Die nächsten Folgen von Podz-Glitz sind schon in Vorbereitung.

[00:56:43] Ich sag einfach mal auf Wiederhören. Ciao.

English

English · machine translation of the German transcript by gemma-4-12b-it-qat-q4_0.gguf

Show notes

Podz-Glitz Episode #14: Guido Reusch cannot paraglide at all, but has been shaping the scene for years. A conversation.

The history of the paragliding scene, especially that of the manufacturers, is characterized by many freaks: many people who have turned their hobby into a profession work there. Pilots who somehow ended up behind the design PC; who hire themselves out as test pilots or otherwise work on providing the necessary technical tools for their own dream of flying, namely the wings and harnesses.

One who does not quite fit into this pattern is Guido Reusch. The 56-year-old does not even have a paragliding pilot's license. Nevertheless, one must count him among those personalities who have strongly shaped and continue to shape the development of the paragliding scene, especially in technical terms, over the past 10 to 15 years.

It was Guido Reusch who, with his (now no longer active) testing center EAPR, broke the DHV's testing monopoly. He ensured that testing centers must undergo a strictly regulated, albeit also expensive, accreditation. He has been involved for years in the development of the EN standards according to which paragliders and harnesses are tested. And today, as secretary of the manufacturers' association PMA, he also tries to give the members impulses on where they can gain further advantages with common standards from his point of view.

In this 14th episode of Podz-Glitz, Guido Reusch tells, among other things, how he slipped from the parachute into the paragliding scene as a technician. He chats about the pitfalls and some dark insights from the work of a pattern testing center. He reports on his activity for the PMA and the upcoming first PMA Convention, a kind of paragliding congress for a professional audience. And he explains why, from his point of view, many paragliding manufacturers still lack professionalism.

More from Podz-Glitz at:

<http://lu-glitz.blogspot.com>

<https://soundcloud.com/lu-glitz>

If you want to promote Podz-Glitz and the blog Lu-Glitz, you can find all the relevant information at:

<https://lu-glitz.blogspot.com/p/fordern.html>

Music of this episode: Bright And Beautiful - GEMA-free music from <https://audeeyah.de>. License: CC BY (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

Guido Reusch is a combative non-conformist and an influential power broker in the paragliding industry. In podcast episode 14 of Podz-Glitz, he talks about his work.

The history of the professional paragliding scene, especially that of the manufacturers, is characterized by freaks: many people who have turned their hobby into a profession work there. Pilots who somehow ended up behind the design PC; who hire themselves out as test pilots or otherwise work on providing the necessary technical tools for their own dream of flying, namely the wings and harnesses.

Links:

- PMA Convention: <http://www.epc.aero/>

Source: <https://lu-glitz.blogspot.com/2019/09/podz-glitz-14-der-influencer.html>

Transcript

[00:00:06] **Guido Reusch:** I've experienced it several times during the period when we received gliders for type testing that had never before been flown in the size of a manufacturer's test pilot.

[00:00:27] **Lucian Haas:** Podz-Glīdz, the Lu-Glīdz podcast, stories from the cosmos of paragliding. Today with Guido Reusch and Lucian Haas at the microphone. The history of the paragliding scene, especially that of the manufacturers, is shaped by many freaks. There are people who have turned their hobby into a profession, pilots who somehow ended up behind a design PC, people who hire themselves out as test pilots, or who otherwise work to provide the necessary technical tools for their own dream of flying—namely, the gliders and harnesses. One who doesn't really fit into this pattern is Guido Reusch. The 56-year-old doesn't even have a paragliding license. Nevertheless, he must be counted among those personalities who have strongly shaped—and continue to shape—the development of gliders, especially in technical terms, over the past 10 to 15 years.

[00:01:21] It was Guido Reusch who, with his – now inactive – model testing center EAPR, broke the DHV's testing monopoly. He ensured that testing centers have to go through a strictly regulated, albeit expensive, accreditation process. He has been involved for years in the development of the EN standards, according to which paragliders and harnesses are tested. And today, he is trying to test the gliders. Also as secretary of the PMA manufacturers' association, he gives the members impulses on where they can gain further advantages through common standards, in his view. In this 14th episode of Podz-Glīdz, Guido Reusch tells, among other things, how he slipped from the parachute into the paraglider scene as a technician. He chats about the pitfalls and some dark insights from the work of a model testing center.

[00:02:07] He talks about his work for the PMA and the upcoming first PMA Convention, a kind of paraglider congress for the professional audience. And he explains why, from his perspective, many paraglider manufacturers still lack professionalism.

[00:02:22] Guido, you've been one of the most influential people, or one of the most influential, one of the people who has somehow shaped the paraglider scene for years now, even though you don't fly a paraglider yourself. Tell me about the beginnings—when and how did you first come into contact with the topic of paragliding and then slide into this scene?

[00:02:42] **Guido Reusch:** So, by trade, I'm actually a skydiver. Yes. I started in 1989, so from there on, I've been fairly connected to aviation and air sports. I then became a technician, based on the fact that, as I said, I want to stay connected to aviation for a long time. And unfortunately, skydivers get old and technicians get experienced, so the decision was made quickly. In 1989, I first came into contact with accreditation, certification, notices, declarations, approvals, etc., at my employer at the time. It was about the licensing of an operation for skydiving equipment, and then in 2001, I opened the first inspection point that didn't belong to an association, meaning an aviation association.

[00:03:38] That was the German Parachuting Association and the German Aero Club. And as inspectors, specifically the class 5 parachute technicians, we founded a small independent association back then, the Association of Independent Inspectors, and opened an inspection center there because we weren't very happy with the procedures of the other two institutions at the time. That went on for quite a while, and I was the managing director of that association. And then a manufacturer introduced me to paragliding, as he manufactured both parachutes and paragliders. It was a good friend of mine, my former employer, Bernd Pohl, whom I had known for over 10 years at the time, who said, "Take a look at this, couldn't it be done better, couldn't it be done differently, and don't you want to do something about it?"

[00:04:37] And that was the motivation to open a testing center, because I didn't come from paragliding, but actually from the field of quality assurance and certification of aviation equipment. I looked at it for three months back then and said, yeah, there's a lot of potential for improvement. And that led to the decision to enter the paragliding scene at all, more or less. And then to set up this ERPR testing center for paragliding—specifically for chest-pressure paragliders, paragliders, power kites, and everything else—and to build that up. At the time, it was already about parachutes, so it was actually just a matter of expanding it and pushing it through with the Luftfahrtbundesamt.

[00:05:28] **Lucian Haas:** With the founding of the ERPR, you entered into competition with the DHV back then. Did you enjoy that role, shaking up the scene a bit, since the DHV had been the king of the circle until then?

[00:05:42] **Guido Reusch:** Well, I don't know if you can say the DHV was the king. They certainly did a lot of good things, but they also had absolutely no competition, and that's always a very difficult situation because you hardly question yourself. It just works, it's a monopoly, people are forced to go to them, you release a new price list every year, you set the requirements however you like, and you don't question yourself. So, that has nothing to do with pleasing anyone. There were a few things there that I, as a technician, didn't understand. Basically, I'm a technician and for me, it has to be logical, it has to be reproducible, traceable, and then I can accept things. I wouldn't have done it if the tests had shown that there wasn't, as I said, potential already contained.

[00:06:29] I looked into that for three months beforehand. It wasn't about annoying anyone, not at all. The ERPR had already passed before and was just being expanded. The expansion of the model testing center, as it was back then, was certainly something the DAV didn't like, but who likes it when they lose their monopoly?

[00:06:53] **Lucian Haas:** During your time with the ERPR, the transition of the testing centers also took place. They no longer had to be accredited by the LBA, but by the German accreditation body DAX. And if I remember correctly, you were one of the people who significantly pushed for that, so you basically did some political lobbying to ensure this transition happened. How did that come about? What drove you to do that? I mean...

[00:07:18] **Guido Reusch:** You have to know the staffing situation at the Luftfahrtbundesamt. There was only one employee responsible for all the model testing centers. And that was far removed from any technical competence. Whether it was in the area of paragliding, parachuting—all those areas—it all fell under him in the aviation sector. But he lacked the technical competence, and he couldn't have had it anyway. Now, that's not a pressing accusation. You can't expect someone to have technical expertise across seven different sectors. But what he unfortunately lacked, or what the Luftfahrtbundesamt lacked, was structured thinking when it came to quality assurance and various measures within the testing centers.

[00:08:04] So, since everyone finds reflection a bit difficult, it came to the point where we said we would really like an institution that monitors this more professionally. And that was ultimately the offer from the DAX, which had just been newly founded, to enter this field. We then presented this to the Federal Ministry of Transport, and they were very happy because they were—namely, the supervisory authority of the Luftfahrtbundesamt—which meant that every complaint received via a type certification body inevitably ended up at the Federal Ministry of Transport, and they were already at a point where they had other things to do than deal with the complaints.

[00:08:53] So they were actually quite happy to be rid of the whole thing and be able to hand it over to the DAX.

[00:09:00] **Lucian Haas:** Now DAX took over, and all the testing bodies had to get accredited. Many said, "Oh, that's insanely expensive," because you have to put in so much upfront, and I believe every accreditation costs tens of thousands of euros that you just have to pay. Looking back now, with everything that comes with those accreditations and such, would you say today that it was actually the right way to go?

[00:09:25] **Guido Reusch:** You have to differentiate a bit here. The DAX didn't keep the promises it made to us or what it guaranteed back then. If the DAX had kept those promises and the procedures had been carried out as presented, I would still say it was the right path. Absolutely. It wasn't so immensely expensive that you'd have to say, no, this isn't possible at all. At that time, things were also being switched over within the Federal Aviation Office, which hadn't cost anything before and, in that case, perhaps didn't cost anything corresponding to the service provided. The Federal Aviation Office, which had brought that in, was now told, no, massive fees have to be collected now. So, the situation would have changed financially in any case.

[00:10:14] As I said, the DAX didn't keep everything. So, A, it became much more expensive than the DAX had led us to believe, and also led the Federal Ministry of Transport to believe, and there are some real shockers in there, such that the BMV also had to ask the Bundesrat back then. There is a paper there describing the costs that the DAX had also provided, and it didn't add up at all. So the DAX—well, I don't know if it was intentional or unintentional, or maybe the parties involved didn't understand it correctly—blew the cost framework by five times afterwards. That was of course

not in the inventor's interest, and some other promises from a technical perspective.

[00:11:03] Simply weren't met.

[00:11:04] **Lucian Haas:** Were those high costs also the reason why you eventually gave up on the ERPR as a testing body and didn't have it accredited anymore? You just let the accreditation lapse, and since then, has the ERPR stopped sending things, or does the ERPR no longer exist?

[00:11:19] **Guido Reusch:** So, the ERPR still exists, but of course, they no longer perform audits in the accredited scope. That might be one difference, but I would have continued to bear the costs even if the other technical promises had been kept. We don't need an accreditation that costs a lot of money in that case—five times as much—if it's not worth it. If the promises had been kept that the DAX would also exert pressure on the other audit bodies to compulsorily sit down together, that the same procedures would be pursued, all these things we demanded from the accreditation, that no audits have to be done twice. So, if the ERPR does one, then everyone recognizes it, and not twice. If the Zoller does one, the DAV recognizes it.

[00:12:06] If that had really been the case back then, I wouldn't have shied away from the costs. But the ratio of the costs involved to the benefit—that was the reason I eventually said I don't need it anymore. So I can just leave it, because it doesn't make any sense.

[00:12:25] **Lucian Haas:** Well, you've worked for a while as a technical testing body, or not as the testing body itself, but as the head of this testing body and as managing director. In the process, you've certainly gained a lot of... a lot of insight into the working methods of various manufacturers. If you were to break it down now, in percentages, how many positive and how many concerning examples did you see there?

[00:12:47] **Guido Reusch:** Well, you'd basically have to base a percentage on a certain benchmark. Where are the 100 percent? So, if I were to say in relation to the industrial customers I deal with, how professional are paraglider manufacturers, I'd say 95 percent are not professional. If I set the benchmark at where the manufacturers were back when I led the ERPA into pattern testing compared to how they are today, then I'd say it has become much, much better. But there is still enormous potential for what the manufacturers could achieve. And certainly one reason why I gave up the testing center was because I...

[00:13:32] Yeah... I just had no interest anymore in preaching and presenting the same thing over and over again, only to eventually have to listen to them say it doesn't work. I mean, if you still have to correct manuals after ten years because the manufacturers simply still haven't grasped what's supposed to be in there, then at some point it just...

[00:13:58] **Lucian Haas:** to be actually fun. You said 95 percent of the manufacturers... are rated as unprofessional compared to industrial clients. What are the worst areas in the paraglider sector where you say it's completely unprofessional from your perspective?

[00:14:14] **Guido Reusch:** Oh, those are actually the ones who buy a laptop, rent the software from Dave Aberdeen for two years, and then go to Sri Lanka or Thailand and say, let's produce something. Sometimes there are even very clever minds behind it, but of course, there's no form of sustainability there. The experienced team that's behind it, which really tests gliders in all sizes, is also missing. I've experienced it several times during that period that we received gliders for pattern testing that had never before been flown in the size of a manufacturer's test pilot. The M size was flown or the L size was flown, and then we got an XS that no one had ever touched.

[00:15:00] And it was simply downsized. By four, five, or six percent, and then presented to us. And the test pilots just put their hands over their heads in disbelief. So, for me, that is far from the word professionalism. And these are, for me, the absolute worst that we actually still have today, who simply have far too small or no test teams at all, who just believe in themselves because they fly well themselves. And I don't want to get into that at all. I've also asked myself the question of whether they are actually capable of bringing out and putting new gliders on the market.

[00:15:39] **Lucian Haas:** How can you, as a testing authority, verify that a glider—an XS size, for example—has never been flown before by any tester? You ask about it. And then they say it quite openly, saying, "No, we just downsized it, now test it and if it passes, that's great." Exactly.

[00:15:57] **Guido Reusch:** That has nothing to do with the testing center; that's more like an outsourced development operation. And in the accreditation, it was simply that the test pilots really had to stay out of the development area. It was a bit different before with the LBA's prototype testing. Well, we give the test pilot the glider and then he can tell us what he thinks. Pre-tests were done like that and so on. And that is development work. And let's not kid ourselves, if I as a test pilot say, "Okay, do this here and there and there," then it becomes a very good thing. And the manufacturer does that too, and then gives it back to me, so I'm judging my own work. That can't be the purpose of such tests.

[00:16:42] At least they promised us that the accreditation would be handled much more strictly, which wasn't really the case. It did get better, but it was still not optimal. So these pre-tests were still being done under the table. And I also... I also caught one or two test pilots doing it and then let them go.

[00:17:04] **Lucian Haas:** I assume you won't want to or won't be allowed to mention the names of manufacturers in this context. So, what I...

[00:17:11] **Guido Reusch:** is your assumption.

[00:17:14] **Lucian Haas:** Okay, then let me ask it differently. If I wanted a tip from you as a customer, how can I tell if a manufacturer works professionally in your sense or not? I mean, what simple things can I look for? How can I find out?

[00:17:30] **Guido Reusch:** I don't know. I also don't know if the pilots are even interested. Whether a manufacturer does it beforehand and, above all, afterwards, meaning in the post-inspection, etc.

[00:17:43] take that seriously. So, the experience I've had is completely different. Many people just aren't interested. They just want to have fun flying. I think that's good too. Basically, that's our foundation for practicing the sport. But then, to really say... well, he can do it and he can't. It's always amazing how many new, young manufacturers can't demonstrate that kind of sustainability at all,

[00:18:12] ...then they're being praised to the skies in the media, on the forums, on Facebook, as if they're the best thing ever. And I say, yeah, okay, whoever follows them, has fun with their sport, and doesn't crash, they've done everything right. That's just my perspective behind the scenes, because I'd say I wouldn't recommend that to my daughter. But it's not all my kids out there.

[00:18:42] **Lucian Haas:** Often, new brands—at least lately—are actually the brands of very experienced designers. On the other hand, you have examples like Hannes Papisch founding Vieh, or Bruce Goldsmith founding his own brand, and so on.

[00:18:58] Can't we assume that you can say these people... these people understand their craft, and so I'd rather trust such highly experienced designers than perhaps other brands that have had a good name for many years, but where you don't know how experienced the designers actually are?

[00:19:15] **Guido Reusch:** So, certainly, the examples you just mentioned are two designers who... I mean, when Bruce started with Airwave, he wasn't really a good designer yet, nor was he a well-known, experienced designer. He was world champion back then and made the gliders. However, he has certainly proven over the last ten years that he builds gliders there that are forgiving and so on. That fits. We can say the same about Hannes. I mean, those aren't the examples we should be reflecting on. Whether someone starts a new company or not doesn't matter; what really matters is whether he has the experience and the ambition to make good gliders there. So there are certainly completely different examples.

[00:20:03] But what's added to that now is that larger companies—and let's talk about the top ten—they have investments in the company that reach into the seven-figure range. And they're simply no longer in a position to just pull a quick shot out of nowhere. Yes, you can certainly name the really big ones. Advance, Ozone, Gin—there's 30 years of experience in there. There's a lot of money in there too. There are a lot of people behind it. And they can't afford that anymore. They have a better glider and sometimes a worse one. Sure, you can't have the same best glider in its class for seven, eight, or ten years every time.

[00:20:48] That's just not possible. But what they can't afford are real medium-scale catastrophes. They also can't afford to give an XS to a testing center that has never been flown. Because the testing is... one thing, the testing in the thermals in the spring, in the autumn, etc., that's something completely different. So you can't equate certification with saying it's a good glider. I would never do that either, and I haven't done it. That's a baseline. It's like an NCAP crash test. Yes, in proportion, it's a safe car. But that doesn't mean it can't fly off the curve. And that's where you have to look a bit at what kind of risk a company is taking, folks.

[00:21:35] if they were to actually release a really bad glider. And that probably happens less to the big players right now than to the small, young companies that are under pressure to get their first glider out. Getting the first one out is still relatively easy. Getting the second one out—the successor model, the 2.0 model—that's the problem. It has to be better than the first one. And certainly... it can't fall short in any way. And that's where certain risks are sometimes gladly taken. And then it's also delivered "green" and let to mature a bit with the customer. Yeah, I'd be rather cautious about that.

[00:22:16] **Lucian Haas:** Years ago, it was already said in the paragliding industry that there would have to be a major consolidation at some point. There are so many manufacturers, but actually, just like you're saying, the big ones are the ones who perhaps work professionally or have the corresponding team. Nevertheless, so many small manufacturers can still hold their own. Why is that?

[00:22:38] **Guido Reusch:** So I think it's because the term manufacturer in paragliding hasn't been defined at all. Yes, who is a manufacturer? Well, nowadays anyone can be a manufacturer. In other areas, in other industries, it's different. There, you have to meet certain criteria from the start. I'm saying, open your laptop, call Aberdeen, have them produce it, and away you go. That's all you need. You don't need a structure. You don't need established quality control operations. That's also a huge downside. You can just throw it into the market and then say, play with this, be happy. And as long as this structure exists, there will always be the possibility for new small companies to emerge, which isn't fundamentally wrong. So nothing worse than having a set-in-stone situation like in German automotive manufacturing.

[00:23:27] And they say a new car manufacturer can't even intervene. Because the big players are so powerful that they would suppress everything. So I'm not against small new companies, definitely not. I'm just in favor of them setting them up properly.

[00:23:43] **Lucian Haas:** But for that, you'd probably need so much money from the start that, at least in the paraglider sector today, no one would want to invest it anymore. That

[00:23:50] **Guido Reusch:** I don't even want to say. I mean, if you look at the example of Hannes Papisch, he didn't invest so much that it wouldn't have been feasible. You have to invest a lot if you set up your own production. That's true. You have to go all in. But nobody does that, nobody has to. You still have to, and Hannes certainly did, think your gliders through well. And you also need a corresponding creative test team. And I know those two test pilots very well. They both worked for me. They'll let loose if they have to. And they push the gliders to the performance limit or even beyond it. And they say, okay, up to this point and no further.

[00:24:36] That is the responsibility the manufacturer has to bring to the table. And then you can also prove that as a small manufacturer, you can achieve great things.

[00:24:48] **Lucian Haas:** Now, there are manufacturers who actually have their own production in terms of sewing and so on. If we were to really distinguish what a manufacturer in the paraglider sector is, wouldn't that be the real manufacturer who says, I have everything from the first stitch to delivery and quality control, etc., in my own hands?

[00:25:06] **Guido Reusch:** That is of course desirable if the depth of manufacturing goes all the way down to the individual seamstress. But that's actually not the case with the very large ones either. No one can have their own production in Vietnam without having a Vietnamese partner in the company. So you can't really draw a line there. You can say at most, a conditional own production, perhaps a production that doesn't serve anyone else. If you were to frame it that way. Of course, there is then a continuous system from the quality control of the materials, lines, fabrics, and tapes, right down to the finished product. But I don't necessarily want to badmouth the large contract sewing factories in the process.

[00:25:53] So there are also qualities involved that might be better than those of a small operation that still does its own sewing. Yes, well, "not own" doesn't necessarily mean good. You just can't say that. What it means is that you have control. You can influence the process at a high level of manufacturing depth and say, I'm doing a needle policy to my liking. And here, the sewing needle is changed every six hours, or this and that is done every five hours, or recalibrated, and so on. Of course, the availability over it. Sure, they are an advantage, but they also have to use them. And that doesn't mean that the contract sewing factories haven't learned how to do the same by now.

[00:26:40] **Lucian Haas:** In terms of production quality. In which areas do you currently see the biggest flaws or the greatest opportunities for development in the paragliding scene?

[00:26:51] **Guido Reusch:** We need to separate development opportunities from flaws for a moment. One huge flaw is that manufacturers are inevitably required to provide a piece test—under the German system or European systems—which means the delivered model is identical to the tested one. That is the biggest problem we have right now because that isn't the case. The glider tested at a sample testing center has already had many flights. In some cases, they've even been flown before being handed over. And in the textile area, elongation processes have already been completed; the gliders have already changed. Then they are measured, put into the sample test, and actually, the manufacturer should deliver this new model exactly as it is, which hasn't been flown and would change compared to the tested one after 2,030 starts.

[00:27:49] And that is the biggest flaw right now. This was broken down by the aircraft industry back then—aluminum, steel, that doesn't change. I have an aircraft, I test it, I measure it, and I can deliver all of them exactly the same. I just can't do that with paragliders; that's the biggest flaw, and the manufacturers are sometimes very inventive about it to ultimately deliver a good piece of equipment to the pilots without completely chasing after the legal situation. That's of course difficult, let's not kid ourselves, and that's why I think the legal situation simply has to adapt for the area of textile fabrics and that stuff like that needs to be completely struck out in order to make legally secure and sensible gliders at all.

[00:28:42] **Lucian Haas:** That doesn't mean the manufacturers have to change anything, but rather that the legal situation actually needs to be changed to say, okay, for textiles, there must be different tolerances or different testing methods, so that you can also say the trim must be relative; you don't just have to say the line length is 7.80 meters, but in relation to the other lines, it can also be 7.70 meters, but if the trim is correct on the glider, everything is fine—or how is this supposed to work?

[00:29:08] **Guido Reusch:** Yes, that's roughly how you have to imagine it. So if it says "must be identical" or "corresponds to the tested sample," then you simply have to define these terms for paragliders—but just as well for parachutes, so for all textiles—you have to define and say, for example, "identical" or "equivalent" is when a certain tolerance level is met, and that's missing, it's just missing. The problem with that is that there is a lot of mistrust within the industry; I mean, we deal with the associations, we deal with the authorities, with the manufacturers and pilots, and these four areas have very little overlap when it comes to trust. The pilot doesn't trust the manufacturer, the association doesn't trust the manufacturer either, but they also don't trust their customers.

[00:29:59] He doesn't trust his pilots and so on. So there are some very difficult constellations involved because you could easily grasp that. There's just a fear that someone might then exploit that to their advantage, to put it very carefully. We've already seen that in the scene when people say that a 40-centimeter difference in the trailing edge is a sewing tolerance, and a tolerance wasn't fundamentally described. You have to say, yeah, we just have to take note of that for now. At some point, of course, you're going to shake your head at it. So the problem is finding something that can't be exploited, but can be defined in a way that makes sense for everyone.

[00:30:46] That you say it's a reasonable measure, and I would see that as a huge, huge step forward if that's really the case, because the sample gliders—well, one of the manufacturers didn't say those for nothing, that the best gliders of all are in the basements of the certification bodies. And I definitely know cases of manufacturers who submitted the glider for certification at the ERPR and never built it like that again. Never again. It was released exactly as the designer originally envisioned it, not as it was tested. There are loan sets out there that don't have anything to do at all with what is in the

[00:31:31] ...as it was tested. I naturally consider that to be bad. It wouldn't have to be that way if, for instance, a different, more flexible regulation could be found during the piece inspection.

[00:31:45] **Lucian Haas:** That means in this case, without naming names again, it was that you're really saying the manufacturer then makes the glider the way they say it flies best. Whether it would still get a B or whatever is a question, but we believe that's the point. The safer glider or the better glider for our customers.

[00:32:03] **Guido Reusch:** Yes, exactly. So they submit gliders for type testing and fail once or twice, then they correct them just enough to pass the type testing and basically deliver what they originally thought was best for the pilot. That makes the whole system absurd.

[00:32:19] **Lucian Haas:** How often does this happen? 20 percent. That means, if you don't scale it up, but if I imagine it like this, every fifth glider flying around that I buy. Maybe the manufacturer did something better in the interest of the pilots, or worse from your perspective? Because maybe these gliders that then hit the market are actually better than the ones that were tested.

[00:32:41] **Guido Reusch:** That might even be the case. It might even be that the manufacturer is absolutely right. But we have to distinguish between things now: the template for the sample test is clear, and as long as we have that, he has to stick to it. So I have two basic principles. The first principle is that where a law is presented, I have to comply with that law. And the second principle is that if something needs to be changed, then it must be done.

[00:33:08] But as long as Principle 1 still stands, I can't get creative and do something else just because I say, well, nothing's changing. No, I have to work hard at it. I have to create new templates and say, it has to be changed in this specific form. So, in that regard, I'm relatively uncompromising.

[00:33:30] Because otherwise, the whole system would descend into chaos. But I'm willing to change that. And I've shown that too. That's what some people really didn't like over the past few years. Where it just didn't work, yeah, I tried to change that. And in some areas, I also...

[00:33:48] **Lucian Haas:** ...managed. If you say you tried to change that. There was also a case where you had a court process with your EAPR, where it was said you hadn't made it fully compliant with the LBA law or something at the time. Was that also a bit of a creative interpretation to get things moving?

[00:34:06] **Guido Reusch:** No, not really. I mean, they obviously took it upon themselves to bring the DAX into play. And the employee naturally lost a huge amount of competence when the BMVI handed over the accreditation to other hands. And that was just a massive backlash. The procedure was already underway. It was foreseeable that it would be implemented. And it was just a massive backlash. And there was, for example, one point where it was about the certification of a reflex glider from a manufacturer, and it couldn't be folded under normal conditions. And I said, if it's not foldable, that doesn't mean it necessarily failed that maneuver. And the Luftfahrtbundesamt clearly stated that if a maneuver cannot be flown, the glider has failed.

[00:34:55] And I still stand by that today and say that what they said back then is absolute nonsense. If I can't collapse the glider, if I need a jack and a crowbar to do it, then it just doesn't work. But that doesn't necessarily mean it's a bad glider. Reflex gliders were, in certain profile settings—or are they still today—extremely stable against collapse. Why do I have to hang on with three people under tension just to provoke a collapse that doesn't correspond to reality anyway regarding what can happen? That was the point of contention. And for example, another point was about a manual. That was the second point the LBA brought up. We issued a type test for the weight range of 120-135 kilos.

[00:35:40] And the manufacturer wrote 120-145. We didn't notice that in the sample test. That part escaped our notice. From that, they said, well, he's not doing his job properly. Fine, you can see it that way if you really want to. But it's just like if a cook takes a pinch of salt instead of a tip of a knife. You can argue about that too and say, actually, really, is the manual to be rated higher than the certification? Because the certification was issued correctly. Just as we tested it. And in the manual, I definitely missed that. I overlooked it. Yes, whoever is of the opinion that that's enough to then say I'm not working correctly, I have to stand by that opinion.

[00:36:29] **Lucian Haas:** Let's change the subject a bit or jump around a little. The EAPR is basically history as a testing center, I'd say. You say it still exists, but now with different tasks. That means the DRV isn't a direct competitor for you anymore. If you look at the DRV today, in your view, where is this association doing a good job?

[00:36:51] **Guido Reusch:** In almost all areas. So, the DRV is very important. And in the areas they are entrusted with as the representative of the Federal Ministry of Transport, they do a consistently good job. Whether they are without criticism is another point entirely. But I consider the DRV indispensable and very important because otherwise, paragliding would probably have already ceased to exist in some areas in Germany in its current form.

[00:37:22] **Lucian Haas:** no longer possible. Are there points where you'd like to fundamentally change something at the DRV?

[00:37:29] **Guido Reusch:** Yes, certainly in the technology side. That's my home turf. Even there, the thinking is still, and that's partly why the accreditation failed, that if DRV is involved, DRV has to be on it. So, back then, DRV basically didn't recognize the tests from other accredited testing bodies. Not because they had formal errors or a different approach. No, we do everything alone. And we do everything for ourselves. And that's, of course, a very limited pool of thought. I ask myself exactly these critical questions, like how do the others actually do it, but I don't ask them.

[00:38:14] And I don't question myself. That was a huge problem back then. Now, one or another might say, "Here he goes again," but it was the protectionist system that had a 400 percent error rate. No one questioned anything there. Yeah, zero. In no way. And I... I find that very unfortunate. People should cooperate much better, be more open. That has changed a bit over time, though. Since I no longer have the testing center, you can sit down with the DRV a bit better again. The dialogue has improved. But fundamentally, I still consider it critical if the pilots feel looked after there, if the type examination—which is still mandatory—is being carried out there.

[00:39:01] And for example, when the accident investigation takes place afterwards. I think that will eventually be very, very difficult. Especially regarding accident and type testing. Those are two areas that should certainly be kept separate. And the argument alone that, yes, we have the best experts sitting here—that's nothing you can really follow. So then the best accident experts for BNR, BMW vehicles, people who want to work at BMW, they know the cars best.

[00:39:36] **Lucian Haas:** Well, from the perspective of an outsider, you've moved from a neutral testing body over to the manufacturers, in a way. You're now the secretary of the PMA manufacturers' association. Now, "secretary" always sounds a bit like a helper, an assistant, or something like that at first glance. What exactly do you do there? What's your role? Are you a helper and an assistant? And in what sense? I mean, what do you help with and what do you work on?

[00:40:07] **Guido Reusch:** So, my field of expertise covers several areas that the manufacturers simply can't handle themselves. These are many legal questions. These are the structural questions of the type testing. I still represent them in several committees. And there are so many regulations that simply have to be complied with, where the manufacturers say, "No, we can't deal with that." That's specialized knowledge; we don't have it. It takes years to acquire. And that is my area—how to create standards, how to change standards. And also, across the board, quality assurance, production setup, etc. That's what keeps me busy. But I am working towards something.

[00:40:52] That means I provide templates to the board in certain areas, and then the board decides how to proceed with them.

[00:41:02] **Lucian Haas:** ...how to deal with it. Now, the PMA as such is actually an association of many competitors, meaning manufacturers who are in competition with each other. What topics can a PMA still push forward together in this way? Where is there a common denominator, where we can say, we all want to pull on this? Where does it make sense to work together?

[00:41:24] **Guido Reusch:** So everything that doesn't have to do with construction, like performance data and the like. Instead, it's original things, like if there are templates for, for example, the line color scheme or material changes. That actually affects everyone. Regardless of whether I'm releasing an A-glider or a D-glider. We're dealing with questions about what happens if a certain material is no longer available after a period of time. How can I replace it at all? Under what conditions can I replace it? Those are things that affect all manufacturers. Or, currently, the checkers. What about

the checking operations? How far are they allowed to check?

[00:42:09] And what should checkers be able to do in that case? Basically, we deal with questions that are relevant to the pilots afterwards. And yes, the manufacturers—that's right—are all competitors with one another. You can feel that very clearly within the PMA. So, things are questioned three times before anyone agrees to them. That's also somewhat my job: taking in ideas and suggestions from one manufacturer and feeding them back to the other manufacturers as neutrally as possible, because we've often experienced that—well, the proposal comes from this and that person. What's their advantage there? That's always the first thing asked, instead of seeing the benefit for everyone. It's also a difficult task within the PMA to present certain things neutrally.

[00:42:56] **Lucian Haas:** Now in November, a kind of paragliding congress is taking place in Fürstenhausen, Feldbruck. It's now called the PMA Convention. It goes back to an idea of yours, which was initially filmed as the EPC, European Paragliding Convention. Why does the paragliding scene need such a format from your perspective? And how does it differ from a classic paragliding trade fair?

[00:43:20] **Guido Reusch:** So, this is about further education. It's not about every manufacturer presenting and offering their product; it's about professional development for professionals. This is a B2B trade fair, business to business. And, let's put it this way, the gap between manufacturer and pilot isn't being sufficiently closed by specialist personnel. The manufacturers have also experienced this over many years. They know it too. They just don't know exactly how they should handle it. But it simply can't be that the chief designer or the owner of a product or a company stands at a trade fair booth and then has to answer the most, most basic technical questions from every single pilot.

[00:44:08] And if things go wrong, you're answering the same questions 40 times a day. You simply need an intermediary where you can say, no, that's the job of the schools, the dealers, the checkers, and so on. And that's where the manufacturers have a certain shortcoming. That's also been noted—an information deficit. And that's exactly what we're trying to change with the convention through technical lectures where detailed insights are provided. That's why it's a B2B event where a certain level of prior knowledge can be assumed. And that is the reason and purpose for changing this—simply to better bridge the gap between manufacturer and pilot with professional staff.

[00:44:59] **Lucian Haas:** to support the others, to support the others. Define exactly again, what is the target audience for the EPC for you? So, who should come there and who rather shouldn't?

[00:45:06] **Guido Reusch:** So, people who are just interested in paragliding shouldn't really come. It's definitely not for pedestrians. It's for anyone who deals with it professionally, whether they're a club chairman or a flight instructor, tandem master, safety trainer, or travel instructor. The trade fair is intended for the people who are interested in the EPC, the people who will then lead others to fly in Namibia or southern Spain. And of course, all the dealers of the individual manufacturers, so they can look beyond their own horizons. So, not just getting information from one of their main suppliers, but also getting completely neutral information.

[00:45:56] So many suppliers. They'll be there, Liros, Edelried, Pochet. And they'll simply provide insights into material science. Why does an Aramid line shrink in the outdoor area and what can I do about it? And how does a Dynastar line behave in the gallery area or in the main line area? So these are simply technically important pieces of information that the pilot doesn't necessarily have to know themselves; it's just not their field, it assumes a bit of prior knowledge. Here we're talking about trim and such again. And we simply had to provide further training for this specialist personnel. And that is also the model and main task of the convention, whether it's the IPC or in this case, the new PMA convention.

[00:46:47] That doesn't matter. It's about the further training of specialist personnel.

[00:46:51] **Lucian Haas:** Well, the IPC is originally your child. You were the one who pushed this idea forward. How did it happen that the PMA took it over under the name PMA Convention? Why?

[00:47:03] **Guido Reusch:** So, that consideration had been around for a bit longer. Of course, it's my baby, but basically, I'm interested in the content of the convention itself. And that's where I ultimately saw the biggest opportunities, if the PMA were to launch its own event again. Something that is also needed. Back then, it was the Super Paragliding Festival in Kössen. That was also originally a PMA event. We certainly don't need a new festival, absolutely

not. But here, the PMA members are naturally given the opportunity to present themselves and also to show, yes, it's important to be a member of this association and to stand together.

[00:47:49] And that was it for me afterwards—whether it's called the IPC or the PMA Convention, I don't care at all. My concern is simply providing further training for professionals. And it felt right to me to consider saying, hey, the PMA is looking for something, come on, will you take this on, yes or no? And that's what's being offered. And then they also said, in perfect harmony, yes, that's a good idea.

[00:48:17] We don't want to go to any more normal trade fairs. We're getting dozens of inquiries from Aero in Friedrichshafen and again from Stuttgart and so on. We're just fed up. We want a different concept. And the concept you're presenting, we like that. And that's why we're getting on board.

[00:48:34] **Lucian Haas:** ...we're getting in. Is this also being seen as a kind of test balloon, to see how far one can get? How do you reach the intermediaries, like flight schools or others? Do they actually show up there? I mean...

[00:48:46] **Guido Reusch:** The first trade fair is always a test balloon. No question. And the first fair doesn't have any specific goals regarding things like visitor numbers. For example, visitor numbers like those in Saint-Hilaire or at the thermals are not being aimed for at all; it's about the conceptual implementation, which we will then look at after the EPC, after the PMA Convention, which we have to analyze and say where there is potential for improvement. I'm quite satisfied with a three-digit visitor count if we can get it off the ground there. You can't expect more from it. And it won't fail the first time either. Certainly not. But it will show us for the first time which points have potential for improvement.

[00:49:34] **Lucian Haas:** Now, there are some interesting lectures to be heard. Will these lectures be recorded in any way, like at the Thermik, and then be available on YouTube later? Also for the people who say, I can't go there right now or it's too much effort to drive there during the week or something like that?

[00:49:51] **Guido Reusch:** So that's not my decision, but a decision by the PMA. Quite clearly.

[00:49:57] And for me, I have to say, it wasn't planned that way, because it involves exactly what you just said. Oh, I'm not going there. I'll just watch it on the internet in four weeks. And that's just different. We have a different program here at the convention. PowerPoint is avoided as much as possible. You can show a photo to give an example. But here, we don't want dull lectures being rattled off; instead, there should be dialogue with the speakers, and even after the lecture, conversations should be held where you can go into more detail. Each speaker only has 28 minutes for their presentation. And that's not much. You have to get straight to the point. And I am, personally, against a publication,

[00:50:45] free publication on YouTube from every channel, because it simply leads very quickly to people saying, oh, I don't even need to go there anymore. Yes. But here, the manufacturers and the partners—so the second B, Business to Business—naturally want to get competent feedback. Yes. And not from a pilot. Listen, is paragliding actually dangerous? A lot of people's neck hairs stand on end at that. No, they're interested in constructive conversations. Really from flight instructors who say, I've been doing this for 25 years and I'm sorry, your new glider starts like shit. Yes. That's seen very differently than from a pilot who doesn't know anything at all.

[00:51:30] And he says, I can't handle this. I'm always so scared during the launch run. So, this is actually supposed to be a mutual event. And because of that, a one-sided release of videos on YouTube only benefits those who didn't really want to come in the first place. And they probably have nothing to say either.

[00:51:53] **Lucian Haas:** Well, the IPC is your current baby, I'd say. It's taking place on November 14th and 15th. That's the exciting time for you. What follows after that? What does the future look like for you? What tasks do you still want to set for yourself in the paragliding scene?

[00:52:10] **Guido Reusch:** So, I'm still on many committees, both in the DIN and the WOG 6. That takes up more than you'd imagine. And the BMA is also keeping me busy with the new board. There are many things we've planned for the next two years. So, I don't think I'll get bored with that. As I said, the analysis of the convention will be up next, along with the new planning, the changes, etc. So, I won't be getting bored. On top of that, there are several areas where I actually earn money, which also need to be dealt with. At least, that's what my wife says.

[00:52:49] And I'll have to make sure to keep that in mind as well.

[00:52:53] **Lucian Haas:** Would it also be a goal, maybe one day, to get your paragliding license?

[00:52:56] **Guido Reusch:** I tried it. It's not for me. I'll say that quite openly. I used to be a skydiver. I've done something over 2,000 jumps. I did that with passion and heart. And I'm an adrenaline junkie. For me, it could never go fast enough. And I did the training, cleared some hurdles. And I have to be honest, it's just not my thing. Plus, I simply don't have the time for a sport like that. So I think if you do paragliding, you really have to have the time. I have two children. One is at university, the other just started school.

[00:53:32] And I can't imagine doing a sport like that half-heartedly just to tell someone, "But I have a license now," and then only doing ten wings a year. I would never do that. The risk would simply be too great for me. If I do it, I do it intensively. And I have other hobbies too. I would never be a good paraglider again, not even by my own standards, and certainly not in the eyes of others. The time is just gone. So, the question of whether I would ever get a paragliding license again definitely doesn't arise for me. I tried it. I can say, no, it's just not my thing. Everything is nice and calm up there. But pff.

[00:54:17] Yeah, then I'd just go back to landing. I'm not saying that's anything bad. But I'm one of those people who say, no, if I'm going to do something, I'm going to do it properly. I don't have the time to actually do it properly. And I have no interest in just messing around.

[00:54:33] **Lucian Haas:** That's also a good perspective, or at least a consistent one. Whether all paragliders will understand that is another matter. But Guido, I thank you for your remarks about what you do there, formerly for the testing center, today for the PMA. As a manufacturers' association and your own personal thoughts on the paragliding scene. I think there was quite a bit in there that could certainly lead to thinking further about which direction things could go there.

[00:55:02] **Guido Reusch:** Okay. I'm very happy that you gave me the time. Very

[00:55:05] **Lucian Haas:** You're welcome.

[00:55:10] That was Guido Reusch in conversation with Lucian Haas. If you are interested in the PMA Convention mentioned in the interview, you can find more information on the website www.epc.aero. Finally, an important note on a personal matter. The podcast Podz-Glīdz and the associated paragliding blog Lu-Glīdz are completely free to access online. However, the work involved is quite substantial. An offer made with this level of professionalism can only be sustained in the long run if there are listeners and readers who are willing to support Podz-Glīdz and Lu-Glīdz as patrons. Some people already do this. Thank you very much for that. Without you, Lu-Glīdz would have died a long time ago. However, the majority of users still follow the motto: I appreciate this work very much, as long as it costs nothing.

[00:55:56] Maybe you're one of those people too. In that case, I invite you to change that. What would you be willing to pay to be able to listen to Podz-Glīdz in the future? Maybe 50 cents or one euro per episode? What is it worth to you to read, on average, more than 20 in-depth articles every month with news from various angles of the paragliding world on Lu-Glīdz? You pay 7.90 euros per week for Thermik magazine. Available at the kiosk. What amount would you consider appropriate for Lu-Glīdz? The answer to this question is entirely up to you. Your contribution for Lu-Glīdz and Podz-Glīdz is completely up to you. You can pay simply via PayPal or bank transfer. You can find the relevant details on the Lu-Glīdz website. Thanks in advance for the support. The next episodes of Podz-Glīdz are already in the works.

[00:56:43] I'll just say goodbye for now. Ciao.

Français

French · machine translation of the German transcript by gemma-4-12b-it-qat-q4_0.gguf

Show notes

Podz-Glitz Folge #14 : Guido Reusch ne sait pas du tout faire de parapente, mais il marque la scène depuis des années. Une conversation.

L'histoire de la scène du parapente, et tout particulièrement celle des fabricants, est marquée par de nombreux passionnés : on y trouve beaucoup de personnes qui ont fait de leur passe-temps leur métier. Des pilotes qui ont fini d'une manière ou d'une autre derrière l'ordinateur de conception ; qui se proposent comme pilotes d'essai ou qui travaillent d'une autre manière à fournir les outils techniques nécessaires à leur propre rêve de voler, c'est-à-dire les voiles et les sellettes.

L'un d'eux, qui ne rentre pas tout à fait dans ce schéma, est Guido Reusch. L'homme de 56 ans n'a même pas de brevet de pilote de parapente. Pourtant, il faut le compter parmi ces personnalités qui ont fortement marqué, et marquent encore, le développement de la scène du parapente, notamment sur le plan technique, au cours des 10 à 15 dernières années.

C'est Guido Reusch qui, avec son centre d'essai (désormais inactif) EAPR, a brisé le monopole de certification du DHV. Il a veillé à ce que les centres d'essai doivent passer par une accréditation strictement réglementée, mais aussi coûteuse. Il participe depuis des années au développement des normes EN, selon lesquelles les parapentes et les sellettes sont testés. Et aujourd'hui, en tant que secrétaire de l'association des fabricants PMA, il tente également de donner des impulsions aux membres sur la manière dont ils peuvent, selon lui, gagner davantage avec des normes communes.

Dans ce 14e épisode de Podz-Glitz, Guido Reusch raconte notamment comment il est passé du parachutisme au monde du parapente en tant que technicien. Il discute des pièges et de certaines découvertes sombres issues du travail d'un centre d'inspection de modèles. Il relate son activité pour la PMA et la première PMA Convention à venir, une sorte de congrès de parapente pour un public professionnel. Et il explique pourquoi, selon lui, beaucoup de fabricants de parapentes manquent encore de professionnalisme.

Plus de Podz-Glitz sur :

<http://lu-glitz.blogspot.com>

<https://soundcloud.com/lu-glitz>

Si vous souhaitez promouvoir Podz-Glitz et le blog Lu-Glitz, vous trouverez toutes les informations correspondantes sous :

<https://lu-glitz.blogspot.com/p/fordern.html>

Musique de cet épisode : Bright And Beautiful - GEMAfreie Musik de <https://audeeyah.de>. Licence : CC BY (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

Guido Reusch est un contradicteur combatif et un homme de l'ombre influent de l'industrie du parapente. Dans l'épisode 14 du podcast Podz-Glitz, il raconte son travail.

L'histoire de la scène professionnelle du parapente, et plus particulièrement celle des fabricants, est marquée par des passionnés : on y trouve beaucoup de personnes qui ont fait de leur passe-temps leur métier. Des pilotes qui ont fini par se retrouver derrière un ordinateur de conception ; qui se proposent comme pilotes d'essai ou qui travaillent d'une autre manière à fournir les outils techniques nécessaires à leur propre rêve de vol, c'est-à-dire les voiles et les sellettes.

Liens :

- Convention PMA : <http://www.epc.aero/>

Source : <https://lu-glidz.blogspot.com/2019/09/podz-glidz-14-der-influencer.html>

Transcript

[00:00:06] **Guido Reusch:** Je l'ai vécu à plusieurs reprises durant la période où nous avons reçu des ailes pour des tests types qui n'avaient jamais été pilotées auparavant par un pilote test du fabricant, même à l'échelle d'un pilote test du fabricant.

[00:00:27] **Lucian Haas:** Podz-Glidz, le podcast Lu-Glidz, des histoires du cosmos du parapente. Aujourd'hui avec Guido Reusch et Lucian Haas au micro. L'histoire de la scène du parapente, et particulièrement celle des fabricants, est marquée par beaucoup de passionnés. On y trouve des gens qui ont fait de leur hobby leur métier, des pilotes qui ont fini par se retrouver derrière un ordinateur de conception, ceux qui se proposent comme pilotes d'essai ou qui travaillent d'une autre manière à fournir les outils techniques nécessaires à leur propre rêve de voler, c'est-à-dire les ailes et les sellettes. L'un d'eux, qui ne rentre pas vraiment dans ce schéma, est Guido Reusch. Le quinquagénaire n'a même pas de brevet de pilote de parapente. Pourtant, il faut le compter parmi ces personnalités qui ont fortement marqué le développement des ailes — notamment sur le plan technique — au cours des 10 à 15 dernières années et qui continuent de le faire.

[00:01:21] C'est Guido Reusch qui, avec son organisme de certification type EAPR — aujourd'hui inactif — a brisé le monopole de certification du DHV. Il a fait en sorte que les organismes de certification doivent passer par une accréditation strictement réglementée, mais aussi coûteuse. Il participe depuis des années au développement des normes EN, selon lesquelles les parapentes et les sellettes sont testés. Et aujourd'hui, il essaie de tester les parapentes. En tant que secrétaire de l'association des fabricants PMA, il donne aussi des impulsions aux membres sur la manière dont ils peuvent, selon lui, gagner davantage grâce à des standards communs. Dans ce 14e épisode de Podz-Glidz, Guido Reusch raconte notamment comment, en tant que technicien, il a basculé du monde du parachute vers celui du parapente. Il discute des pièges et de certaines découvertes sombres issues du travail d'un organisme de certification type.

[00:02:07] Il raconte son activité pour la PMA et la première convention PMA à venir, une sorte de congrès de parapente pour les professionnels. Et il explique pourquoi, selon lui, beaucoup de fabricants de parapentes manquent encore de professionnalisme.

[00:02:22] Guido, tu es depuis des années l'une des personnes les plus influentes, ou du moins l'une des personnes qui marquent le plus le milieu du parapente, alors que tu ne pratiques pas toi-même le parapente. Raconte-moi tes débuts : quand et comment es-tu entré en contact avec le monde du parapente et comment as-tu fini par rejoindre cette scène ?

[00:02:42] **Guido Reusch:** Alors, à la base, je suis parachutiste. Oui. J'ai commencé en 1989, donc je suis déjà assez lié aux sports aériens, à l'aviation. J'ai ensuite obtenu mon diplôme de technicien, et comme je l'ai dit, je veux rester lié à l'aviation pendant longtemps. Malheureusement, les parachutistes vieillissent et les techniciens deviennent expérimentés, donc la décision a été prise rapidement. C'est en 1989 que j'ai été en contact pour la première fois avec l'accréditation, la certification, les annonces, les déclarations, les autorisations, etc., chez mon employeur de l'époque. Il s'agissait de l'homologation d'une entreprise pour du matériel de parachutisme et j'ai ensuite ouvert en 2001 le premier centre d'inspection qui n'appartenait à aucune fédération, c'est-à-dire à aucune fédération de sports aériens.

[00:03:38] C'était à l'époque la Fédération allemande de parachutisme et le Deutscher Aero Club. Et en tant qu'inspecteurs, classe 5 de techniciens en parachutes, nous avons fondé à l'époque notre propre petite fédération, la Fédération des inspecteurs indépendants, et nous y avons ouvert un centre d'inspection parce que nous n'étions pas très satisfaits des procédures de ces deux autres institutions. Ça a duré un bon moment, j'en étais le directeur général à l'époque. Et puis un fabricant m'a mis en contact avec le parapente, car il fabriquait à la fois des parachutes et des parapentes. C'était un bon ami, mon ancien employeur, Bernd Pohl, que je connaissais déjà depuis plus de 10 ans à l'époque, et il m'a dit : regarde ça, est-ce que ça ne pourrait pas être fait mieux, différemment, et est-ce que tu ne voudrais pas faire quelque chose là-dedans ?

[00:04:37] Et c'était la motivation pour ouvrir un centre d'inspection, parce que je ne viens pas du parapente, mais plutôt du domaine de l'assurance qualité et de l'homologation des appareils de sports aériens. Et j'ai observé ça pendant trois mois à l'époque et je me suis dit : oui, il y a pas mal de potentiel pour améliorer des choses. Et de là est venue la décision de s'impliquer dans le parapente, plus ou moins. Et puis, ce centre d'inspection de l'ERPR pour le parapente. Donc pour les parapentes à pression de poitrine, les parapentes, les parapentes à moteur et tout ça, et de toute façon de le mettre en place. À l'époque, il y avait déjà les parachutes, donc il s'agissait essentiellement de s'étendre et de faire valoir ça auprès du Luftfahrtbundesamt.

[00:05:28] **Lucian Haas:** Avec la création de l'ERPR, tu es entré en concurrence avec le DHV à l'époque. Est-ce que ce rôle te plaisait, un peu bousculer la scène, vu que le DHV était jusqu'alors le roi du milieu ?

[00:05:42] **Guido Reusch:** Alors, je ne sais pas si on peut dire que le DHV était le roi. Ils ont certainement fait pas mal de bonnes choses, mais ils n'avaient aucune concurrence et c'est toujours une situation très difficile, parce qu'on ne se remet pas du tout en question. Ça tourne, c'est un monopole, les gens sont obligés d'aller chez eux, on sort une nouvelle liste de prix chaque année, on fixe les exigences comme on veut et on ne se remet pas en question. Donc, ça n'a rien à voir avec le plaisir. Il y avait quelques trucs que je n'ai pas compris en tant que technicien. En principe, je suis technicien et pour moi, ça doit être logique, ça doit être reproductible, compréhensible, et là, je peux accepter certaines choses. Je ne l'aurais pas fait si les tests avaient montré que, comme je l'ai dit, il n'y avait pas déjà de potentiel inclus.

[00:06:29] J'ai étudié ça pendant trois mois avant. Il ne s'agissait pas du tout de mettre quelqu'un en colère. L'ERPR avait déjà été validée auparavant et n'a fait que faire l'objet d'une extension. L'extension de l'organisme d'essai type, comme c'était le cas à l'époque, était certainement quelque chose qui n'a pas plu au DAV, mais à qui cela plaît-il déjà de perdre son monopole ?

[00:06:53] **Lucian Haas:** Pendant ton époque avec l'ERPR, il y a eu aussi la transition pour les organismes de contrôle. Ils ne dépendaient plus du LBA, mais de l'organisme d'accréditation allemand DAX. Et si je me souviens bien, tu étais l'un de ceux qui ont activement poussé ça, en faisant quasiment du lobbying politique pour que cette transition ait lieu. Comment ça s'est passé ? Qu'est-ce qui t'a poussé à faire ça ? Enfin...

[00:07:18] **Guido Reusch:** Il faut connaître la situation des effectifs au Luftfahrtbundesamt. Il n'y avait qu'un seul employé responsable de tous les centres d'examen types. Et c'était très loin de toute compétence technique. Que ce soit maintenant dans le domaine du parapente, du parachute, ce sont tous les domaines. Dans le secteur de l'aviation, tout était sous sa responsabilité. Mais il lui manquait la compétence technique, il ne pouvait tout simplement pas l'avoir. Ce n'est pas une accusation urgente. On ne peut pas exiger la compétence technique sur sept secteurs différents. Mais ce qui lui manquait malheureusement, ou manquait au Luftfahrtbundesamt, c'était une pensée structurée lorsqu'il s'agissait de l'assurance qualité et des différentes mesures au sein des centres d'examen.

[00:08:04] Alors, comme tout le monde a un peu de mal avec la réflexion, on en est arrivé au point où on a dit qu'on aimerait bien avoir une institution qui supervise ça de manière plus professionnelle. Et c'est finalement ce que la DAX, qui venait tout juste d'être créée, a proposé pour se lancer dans ce domaine. On a ensuite présenté ça au ministère fédéral des Transports, et ils étaient ravis, parce qu'ils étaient... En fait, ils étaient l'autorité de surveillance du Luftfahrtbundesamt, ce qui signifiait que chaque plainte concernant une station d'examen de modèles finissait inévitablement au ministère fédéral des Transports, et ils en étaient déjà au point de se dire qu'ils avaient d'autres choses à faire que de s'occuper des plaintes.

[00:08:53] En fait, ils étaient plutôt contents de s'en débarrasser et de pouvoir confier tout ça à la DAX.

[00:09:00] **Lucian Haas:** Ensuite, la DAX a repris le truc et tous les organismes d'inspection ont dû s'accréditer. Beaucoup ont dit : « Oh, c'est incroyablement cher », parce qu'il faut faire beaucoup d'investissements au départ, et je pense que chaque accréditation coûte plusieurs dizaines de milliers d'euros qu'il faut simplement déboursier. Avec le recul, avec tout ce qui est lié à ces accréditations et tout le reste, est-ce que tu dirais aujourd'hui que c'était finalement la bonne voie ?

[00:09:25] **Guido Reusch:** Il faut nuancer un peu là. Ce que la DAX nous avait promis et ce qu'elle avait garanti à l'époque, elle ne l'a pas respecté. Si les promesses de la DAX avaient été tenues et si les présentations avaient été faites

comme prévu, je dirais toujours que c'était la bonne voie. Absolument. Ce n'était pas si incroyablement cher qu'on puisse dire : non, ce n'est pas possible du tout. À ce moment-là, il y a aussi eu une transition au sein du Luftfahrtbundesamt qui n'avait rien coûté auparavant, et dans ce cas précis, peut-être rien du tout par rapport à la prestation fournie. Ce que le Luftfahrtbundesamt a apporté, on a maintenant dit : non, il faut aussi prélever des frais massifs. Donc, la situation aurait de toute façon changé sur le plan financier.

[00:10:14] Comme je l'ai dit, la DAX n'a pas tout respecté. Donc d'une part, c'est devenu beaucoup plus cher que ce que la DAX nous avait fait croire, ainsi qu'au ministère fédéral des Transports, et il y a quelques montants astronomiques qui ont obligé le BMV à interroger le Conseil fédéral à l'époque. Il existe un document qui décrit les coûts indiqués par la DAX, et ça ne collait absolument pas. Donc la DAX a, je ne sais pas si c'était intentionnel ou non, ou si les parties prenantes n'ont pas bien compris, fait exploser le cadre budgétaire par cinq après coup. Ce n'était évidemment pas dans l'intérêt de l'inventeur, ni pour plusieurs autres promesses d'un point de vue technique.

[00:11:03] Tout simplement pas respecté.

[00:11:04] **Lucian Haas:** Est-ce que ces coûts élevés ont été la raison pour laquelle tu as fini par abandonner l'ERPR comme organisme de contrôle et que tu n'as plus fait accréditer ? Tu as simplement laissé l'accréditation expirer, et depuis, est-ce que l'ERPR ne fait plus rien ou est-ce qu'elle n'existe plus ?

[00:11:19] **Guido Reusch:** L'ERPR existe toujours, mais elle ne fait évidemment plus de contrôles dans le domaine accrédité. C'est peut-être une nuance, mais j'aurais continué à assumer les coûts, même si les autres promesses techniques avaient été tenues. On n'a pas besoin d'une accréditation qui coûte énormément d'argent dans ce cas, cinq fois plus, si elle n'en vaut pas la peine. Si les promesses avaient été tenues, à savoir que la DAX exercerait aussi une pression pour que les autres organismes de contrôle se réunissent impérativement, que les mêmes procédures soient visées, toutes ces choses que nous avons exigées de l'accréditation, pour qu'il n'y ait pas de doubles contrôles. Donc, si l'ERPR en fait un, alors tout le monde le reconnaît et pas deux fois. Si le Zoller en fait un, le DAV le reconnaît.

[00:12:06] Si ça avait vraiment été le cas à l'époque, je n'aurais pas hésité à assumer les coûts. Mais le rapport entre les coûts engagés et l'utilité, c'est ce qui a fait que j'ai dit ensuite : là, je n'en ai plus besoin. Donc je peux m'en passer, parce que ça n'a aucun sens.

[00:12:25] **Lucian Haas:** Eh bien, tu as travaillé pendant un certain temps comme organisme de contrôle technique, ou pas comme tel, mais en tant que responsable de cet organisme et directeur général. À cette occasion, tu as certainement acquis beaucoup... beaucoup d'aperçus sur les méthodes de travail de différents fabricants. Si tu devais maintenant les classer, en pourcentages, combien d'exemples positifs et combien d'exemples préoccupants as-tu vus ?

[00:12:47] **Guido Reusch:** Pour donner un pourcentage, il faudrait d'abord fixer une base de référence. Où se situent les 100 % ? Si je compare avec les clients industriels avec qui je travaille, à quel point les fabricants de parapente sont-ils professionnels ? Je dirais que 95 % ne le sont pas. Si je place la barre là où se trouvaient les fabricants à l'époque où j'ai introduit l'ERPA dans l'examen type, par rapport à ce qu'ils sont aujourd'hui, alors je dirais que c'est devenu bien, bien mieux. Mais il y a encore un potentiel énorme dans ce que les fabricants pourraient accomplir. Et certainement une raison pour laquelle j'ai abandonné le centre d'examen était parce que je...

[00:13:32] ...plus aucun intérêt à prêcher toujours la même chose, à présenter toujours les mêmes trucs, pour finalement m'entendre dire que ça ne fonctionne pas. Je veux dire, si après dix ans on doit encore corriger les manuels parce que les fabricants n'ont toujours pas pigé ce qu'il y a dedans, alors à un moment donné, ça finit par...

[00:13:58] **Lucian Haas:** vraiment amusant. Tu as dit que 95 % des fabricants... sont jugés non professionnels par rapport aux clients industriels. Quels sont les pires domaines dans le secteur du parapente où, selon toi, c'est totalement non professionnel ?

[00:14:14] **Guido Reusch:** Oh, ce sont en fait ceux qui s'achètent un ordinateur portable, qui louent le logiciel de Dave Aberdeen pendant deux ans, puis partent au Sri Lanka ou en Thaïlande pour dire : « produisons quelque chose ». Parfois, il y a même des esprits très brillants derrière, mais il manque évidemment toute forme de durabilité. Il manque aussi l'équipe expérimentée qui se trouve derrière, celle qui teste vraiment les ailes dans toutes les tailles. Je l'ai vécu à

plusieurs reprises durant cette période : nous recevions des ailes pour examen de prototype qui n'avaient jamais été testées auparavant par un pilote test du fabricant dans la taille d'un pilote test. La taille M avait été testée ou la taille L, et puis on nous donnait une XS que personne n'avait jamais touchée.

[00:15:00] Et ça a simplement été réduit en taille. Avec quatre, cinq ou six pour cent, et on nous l'a présenté. Les pilotes d'essai se sont alors pris la tête à deux mains. Donc, pour moi, on est loin du mot professionnalisme. Et ce sont pour moi les pires que nous ayons encore aujourd'hui, ceux qui disposent de testeurs bien trop petits ou pas du tout, et qui croient simplement parce qu'ils volent bien eux-mêmes. Et je ne veux pas du tout les informer. Je me suis aussi demandé s'ils étaient capables de sortir de nouvelles ailes et de les mettre sur le marché.

[00:15:39] **Lucian Haas:** Comment une station de contrôle peut-elle vérifier qu'une aile, par exemple une taille XS, n'a jamais été testée auparavant par aucun testeur ? On pose la question. Et ils répondent très franchement : non, on l'a juste mise à l'échelle, maintenant teste-la et si ça passe, tant mieux. Exactement.

[00:15:57] **Guido Reusch:** Ça n'a plus rien à voir avec l'organisme de contrôle, c'est plutôt comme une unité de développement externalisée. Et dans l'accréditation, il était simplement question que les pilotes d'essai se tiennent vraiment à l'écart du domaine du développement. Avant, c'était un peu différent pour l'examen des prototypes de la LBA. Enfin, on donne l'aile au pilote d'essai et ensuite il peut nous dire ce qu'il en pense. Des pré-tests étaient faits comme ça, et ainsi de suite. Et ça, c'est du travail de développement. Et ne nous mentons pas, si je dis au pilote d'essai, genre fais ceci et cela là-bas. Alors ça va devenir une très bonne chose. Et le fabricant va le faire aussi et me le redonner, alors je vais juger mon propre travail. Ça ne peut pas être le but de ce genre d'examens.

[00:16:42] On nous avait au moins promis que l'accréditation serait beaucoup plus rigoureuse, ce qui n'a pas vraiment été respecté. C'est devenu mieux, mais ce n'était toujours pas optimal. Ces pré-tests, ils étaient encore faits en cachette. Et j'ai aussi... J'ai aussi attrapé un testeur ou deux à ce sujet et je les ai licenciés.

[00:17:04] **Lucian Haas:** Je suppose que tu ne voudras pas, ou ne pourras pas, citer de noms de fabricants dans ce contexte. Donc ce que je...

[00:17:11] **Guido Reusch:** C'est ton hypothèse que je peux confirmer.

[00:17:14] **Lucian Haas:** D'accord, alors je vais poser la question différemment. Si je suis un client et que je veux un conseil de ta part, comment puis-je savoir si un fabricant travaille de manière professionnelle, selon tes critères, ou non ? C'est-à-dire, sur quels détails simples puis-je peut-être m'en rendre compte ? Comment puis-je m'informer à ce sujet ?

[00:17:30] **Guido Reusch:** Je ne sais pas. Je ne sais même pas si ça intéresse les pilotes. Si un fabricant, avant et surtout après, c'est-à-dire lors des contrôles de conformité, etc.

[00:17:43] s'en occupent durablement. Enfin, l'expérience que j'ai faite est tout autre. Ça n'intéresse pas beaucoup de gens. Ils veulent juste s'amuser à voler. Je trouve ça bien aussi. C'est après tout notre base pour pratiquer ce sport. Mais alors, pour dire vraiment... Celui-là peut le faire et celui-là ne peut pas. C'est toujours étonnant de voir combien de nouveaux jeunes fabricants ne sont même pas encore capables de faire preuve de cette durabilité,

[00:18:12] ... ils sont alors portés aux nues par les médias, les forums, Facebook, comme si c'était le top du top. Et là, je me dis : d'accord, celui qui les suit, qui s'amuse avec son sport et qui n'a pas d'accident, a tout bien fait. C'est juste ma vision en coulisses, car je dirais que je ne recommanderais pas ça à ma fille. Mais ce ne sont pas tous mes enfants qui sont sur la route là-dehors.

[00:18:42] **Lucian Haas:** Souvent, les nouvelles marques sont en fait, du moins ces derniers temps, les marques de constructeurs très expérimentés. On a aussi d'autres exemples de l'autre côté. Hannes Papisch a fondé Vieh ou Bruce Goldsmith a fondé sa propre marque, et ainsi de suite.

[00:18:58] Est-ce qu'on ne peut pas dire que ces gens... que ces gens maîtrisent leur métier, et que je préfère donc faire confiance à des concepteurs très expérimentés plutôt qu'à d'autres marques qui ont certes un bon nom depuis des années, mais où on ne sait pas à quel point les concepteurs sont réellement expérimentés ?

[00:19:15] **Guido Reusch:** Alors, certainement, les exemples que tu viens de citer sont deux constructeurs qui... Enfin, quand Bruce a commencé avec Airwave, il n'était pas encore un très bon constructeur, ni un constructeur connu et expérimenté. À l'époque, il était champion du monde et il a fabriqué les ailes. Il a cependant certainement prouvé ces dix dernières années qu'il construit là des ailes tolérantes aux erreurs, et ainsi de suite. Ça colle. On peut dire la même chose pour Hannes. Je veux dire, ce ne sont pas les exemples sur lesquels nous devrions réfléchir. Que quelqu'un fonde une nouvelle entreprise ou non, ça n'a pas d'importance, mais vraiment, est-ce qu'il a l'expérience et aussi l'ambition de fabriquer de bonnes ailes. Il y a donc certainement tout autre exemples.

[00:20:03] Mais ce qui s'ajoute maintenant, c'est que les grandes entreprises, et parlons ici du top 10, ont des investissements dans la boîte qui atteignent des montants à sept chiffres. Et elles ne sont tout simplement plus en mesure de sortir un truc vite fait, au talent. Oui, on peut citer les très grands. Advance, Ozone, Gin, il y a 30 ans d'expérience là-dedans. Il y a aussi beaucoup d'argent derrière. Il y a énormément de gens derrière. Et ils ne peuvent plus se permettre ça. Ils ont parfois une aile meilleure et parfois une moins bonne. Bien sûr, on ne peut pas avoir toujours la même aile, la meilleure de sa catégorie, pendant sept, huit ou dix ans.

[00:20:48] Ça ne passe tout simplement pas. Mais ce qu'ils ne peuvent pas se permettre, ce sont vraiment les catastrophes moyennes. Ils ne peuvent pas non plus donner un XS à un centre d'essai qui n'a jamais volé. Parce que l'examen est... une chose, et l'essai en thermique au printemps, en automne, etc., c'est tout autre chose. On ne doit donc pas confondre certification et dire qu'avec ça, c'est une bonne aile. Je ne le ferais jamais non plus, et je ne l'ai pas fait. C'est une base. C'est comme un crash-test NCAP. Oui, c'est une voiture sûre proportionnellement. Mais ça ne veut pas dire qu'elle ne peut pas sortir de la route. Et là, il faut déjà un peu y réfléchir, quel risque prend une entreprise,

[00:21:35] s'ils sortaient vraiment une aile pourrie. Et ça arrive probablement moins aux grands qu'aux petites entreprises jeunes qui sont sous pression pour sortir leur première aile. C'est encore relativement facile de sortir la deuxième. Enfin, le modèle de succession, le modèle 2.0, c'est ça le problème. Il doit être meilleur que le premier. Et certainement... ne pas décoller d'aucune manière. Et là, on accepte volontiers certains risques. Et puis parfois, elle est livrée en version "verte" pour qu'elle finisse de mûrir chez le client. Ouais, là, je serais plutôt prudent.

[00:22:16] **Lucian Haas:** Il y a des années, on disait déjà dans le secteur du parapente qu'il y aurait forcément une grande consolidation à un moment donné. Il y a tellement de fabricants, mais en fait, comme tu le dis aussi, les grands sont ceux qui travaillent peut-être de manière professionnelle ou qui ont l'équipe adéquate. Pourtant, autant de petits fabricants arrivent encore à tenir. À quoi est-ce dû ?

[00:22:38] **Guido Reusch:** Alors, je pense que c'est parce qu'on n'a jamais défini le terme fabricant dans le monde du parapente. Oui, qui est fabricant ? Eh bien, aujourd'hui, n'importe qui peut l'être. Dans d'autres domaines, dans d'autres industries, c'est différent. Là, il faut remplir certains critères dès le départ. Je dis bien, on ouvre l'ordinateur, on appelle Aberdeen, on fait produire, et c'est parti. C'est tout ce qu'il faut. On n'a pas besoin de structure. On n'a pas besoin de processus de contrôle rigoureux. C'est aussi un énorme défaut. On peut simplement balancer ça sur le marché et dire : jouez avec, soyez heureux. Et tant que cette structure existe, il y aura toujours la possibilité que de nouvelles petites entreprises apparaissent, ce qui n'est pas fondamentalement mal. En tout cas, rien de pire que d'avoir un truc bien rodé comme dans l'automobile en Allemagne.

[00:23:27] Et on dit qu'un nouveau constructeur automobile ne peut pas du tout intervenir. Parce que les grands sont tellement puissants qu'ils écraseraient tout. Alors, je ne suis pas contre les petites nouvelles entreprises, certainement pas. Je suis juste pour le fait qu'elles les installent correctement.

[00:23:43] **Lucian Haas:** Mais pour ça, il faudrait probablement autant d'argent dès le départ que, aujourd'hui, personne ne voudrait plus investir dans le secteur du parapente. Ça

[00:23:50] **Guido Reusch:** Je ne veux même pas en parler. Enfin, si on prend l'exemple de Hannes Papisch, il n'a pas investi des sommes astronomiques pour que ce ne soit pas réalisable. Il faut investir énormément quand on met en place sa propre production. C'est vrai. Il faut vraiment mettre le paquet. Mais personne ne le fait, personne n'est obligé de le faire. Il faut quand même, et Hannes l'a certainement fait, bien réfléchir à ses ailes. Et il faut aussi avoir une équipe de test créative correspondante. Et les deux pilotes de test, je les connais très bien. Ils ont tous les deux travaillé pour moi.

Ils peuvent aussi lâcher les chevaux quand il le faut. Ils poussent les ailes jusqu'à la limite de performance, ou même au-delà. Et ils disent, jusqu'ici et pas plus loin.

[00:24:36] C'est la responsabilité que le fabricant doit assumer là. Et on peut alors prouver qu'en tant que petit fabricant, on peut accomplir de grandes choses.

[00:24:48] **Lucian Haas:** Eh bien, il y a des fabricants qui ont vraiment leur propre production en ce qui concerne la couture, etc. Si on faisait vraiment la distinction de ce qu'est un fabricant dans le domaine du parapente, ne serait-ce pas alors le véritable fabricant qui dit : j'ai tout, du premier point de couture jusqu'à la livraison et au contrôle, etc., entre mes propres mains ?

[00:25:06] **Guido Reusch:** C'est évidemment souhaitable quand la profondeur de fabrication va jusqu'à la petite couturière. Mais ce n'est pas non plus le cas pour les très grands. Personne ne peut avoir sa propre production au Vietnam sans avoir un partenaire vietnamien dans l'entreprise. On ne peut donc pas tracer de ligne ici. On peut dire au maximum qu'ils ont une production propre, peut-être une production qui n'appartient à aucun autre. Si on l'abordait sous cet angle. Bien sûr, il y a alors un système continu, de l'inspection qualité des matériaux, des suspentes, des tissus, des sangles jusqu'au produit fini. Mais je ne veux pas forcément dénigrer les grandes usines de sous-traitance en couture à ce sujet.

[00:25:53] Eh bien, il y a aussi des qualités qui sont peut-être meilleures que celles d'une petite entreprise qui fait encore ses propres coutures. Oui, alors "pas propre" ne signifie pas forcément "mauvais". On ne peut pas le dire comme ça. Ce que cela signifie, c'est qu'on a le contrôle. On peut influencer le processus avec une grande profondeur de fabrication et dire : je fais une politique d'aiguilles à ma guise. Et ici, on change l'aiguille à coudre toutes les six heures, ou on fait ceci et cela toutes les cinq heures, ou on recalibre, et ainsi de suite. Bien sûr, la disponibilité est là. C'est clair, c'est un avantage, mais ils doivent aussi s'en servir. Et cela ne veut pas dire que les ateliers de sous-traitance n'ont pas appris à faire la même chose entre-temps.

[00:26:40] **Lucian Haas:** En ce qui concerne la qualité de la production. Sur quels sujets vois-tu encore les plus gros défauts ou les plus grandes opportunités de développement dans le monde des parapentes actuellement ?

[00:26:51] **Guido Reusch:** Il faut maintenant un peu distinguer les possibilités de développement et les défauts. Un énorme défaut est que les fabricants doivent obligatoirement fournir un contrôle individuel, selon le système allemand ou européen, qui signifie que le modèle livré est identique à celui testé. C'est le plus gros problème que nous avons actuellement, parce que ce n'est pas le cas. L'aile testée dans un centre d'examen de modèles a déjà effectué de nombreux vols. Parfois, elles ont même déjà été utilisées avant d'être livrées. Et dans le domaine textile, les processus d'étirement sont déjà terminés, les ailes ont déjà changé, puis elles sont mesurées, envoyées pour l'examen de modèles, alors qu'en réalité, le fabricant devrait livrer exactement ce nouveau modèle qui n'a pas été utilisé et qui se modifierait par rapport à celui testé après 2030 décollages.

[00:27:49] Et c'est le plus gros défaut actuellement. En fait, ça a été déduit de l'industrie aéronautique à l'époque : l'aluminium, l'acier, ça ne change pas. J'ai un avion, je le contrôle, je le mesure et je peux livrer tous les mêmes. Ce n'est pas le cas pour les parapentes, c'est le plus gros défaut, et les fabricants sont parfois très inventifs pour finalement livrer un bon matériel aux pilotes sans avoir à suivre aveuglément la législation. C'est évidemment difficile, ne nous mentons pas, et c'est pour ça que je pense que la législation doit simplement s'adapter pour le domaine des tissus textiles et que ce genre de chose doit être complètement supprimé pour pouvoir fabriquer des ailes juridiquement sûres et raisonnables.

[00:28:42] **Lucian Haas:** Cela ne signifie pas que les fabricants devraient changer quelque chose, mais en fait, c'est la législation qui devrait être modifiée pour dire, d'accord, pour les textiles, il doit y avoir d'autres tolérances ou d'autres possibilités de test, pour pouvoir dire par exemple que le réglage doit aussi être relatif, on ne doit pas simplement dire que la longueur d'un suspente est de 7,80 mètres, mais qu'en rapport avec les autres suspentes, elle peut être de 7,70 mètres, mais si le réglage sur l'aile est correct, tout est en ordre, ou comment faut-il imaginer cela ?

[00:29:08] **Guido Reusch:** Oui, c'est à peu près comme ça qu'il faut se le représenter. Donc, quand il est écrit que ça doit être identique ou conforme au modèle testé, il faut simplement définir ici ces termes pour les parapentes, mais tout aussi bien pour les parachutes, donc pour tout ce qui est textile, il faut simplement définir et dire, par exemple, qu'on est dans

l'identique ou l'équivalent quand un certain niveau de tolérance est respecté, et ça, il manque, ça manque tout simplement. Le problème, c'est qu'il y a une grande méfiance au sein de la branche, on a affaire aux fédérations, aux autorités, aux fabricants et aux pilotes, et ces quatre domaines n'ont que très peu de points communs quand il s'agit de confiance. Le pilote ne fait pas confiance au fabricant, la fédération ne fait pas confiance au fabricant non plus, mais elle ne fait pas confiance à son client non plus.

[00:29:59] Il ne fait pas confiance à ses pilotes, et ainsi de suite. On se retrouve donc dans des configurations très complexes, parce qu'on pourrait facilement le comprendre. Il y a juste cette crainte que quelqu'un en profite à son avantage, pour le dire très prudemment. On a déjà eu ça dans le milieu, quand on dit que 40 centimètres de différence sur le bord de fuite sont une tolérance de couture, alors qu'une tolérance n'a pas été décrite en principe. Là, il faut dire : oui, on doit simplement prendre note de ça. À un moment donné, on finit par secouer la tête. Le problème, c'est donc de trouver quelque chose qui ne puisse pas être exploité, mais qui puisse être défini, et ce, dans l'intérêt de tous.

[00:30:46] Que l'on dise que c'est une mesure raisonnable, et je considérerais cela comme un grand, grand progrès si c'était vraiment le cas, parce que les ailes d'examen ne sont pas là par hasard ; après tout, l'un des fabricants a dit que les meilleures ailes se trouvent dans les caves des organismes d'homologation. Et je connais définitivement des cas de fabricants qui ont livré l'aile pour l'homologation auprès de l'ERPR et ne l'ont plus jamais construite ainsi. Jamais plus. Elle a été livrée exactement comme le concepteur l'avait imaginé au départ, pas comme elle a été testée. Il y a des séries de prêt qui n'ont absolument rien à voir avec ce qui se trouve dans la

[00:31:31] ... a été testé lors de l'examen des modèles. Je trouve ça évidemment mauvais. Ça ne devrait pas être le cas si on trouvait, lors de l'examen des pièces, une réglementation différente et plus souple.

[00:31:45] **Lucian Haas:** Cela signifie que dans ce cas, sans pour autant citer de noms, c'est que tu dis vraiment que le fabricant fait l'aile comme il le dit, comme elle vole le mieux. La question est de savoir s'il obtiendrait toujours un B ou quoi que ce soit, mais nous pensons que c'est le but. L'aile plus sûre pour eux ou l'aile meilleure pour nos clients.

[00:32:03] **Guido Reusch:** Oui, exactement. Ils livrent des ailes pour l'examen type et elles échouent une ou deux fois, puis ils les corrigent suffisamment pour qu'elles passent l'examen type et livrent finalement ce qu'ils pensaient être le mieux pour le pilote au départ. Ça rend tout le système absurde.

[00:32:19] **Lucian Haas:** À quelle fréquence cela arrive-t-il ? 20 pour cent. Ça veut dire que si on ne fait pas de calculs, mais si je me représente ça, sur chaque aile que j'achète et qui vole quelque part, le fabricant a peut-être fait quelque chose de mieux pour les pilotes, ou pire selon ton point de vue ? Parce que peut-être que ces ailes qui arrivent sur le marché sont vraiment meilleures que celles qui ont été testées.

[00:32:41] **Guido Reusch:** C'est peut-être même le cas. Il est possible que le fabricant ait absolument raison. Mais nous devons faire la distinction : le modèle de l'examen type est clair et tant que nous l'avons, il doit s'y conformer. J'ai donc deux principes. Le premier, c'est que là où la loi est présentée, je dois la respecter. Et le deuxième, c'est que si quelque chose doit être modifié, alors on doit impérativement le faire.

[00:33:08] Mais tant que le principe 1 existe, je ne peux pas être créatif pour faire autre chose juste parce que je me dis, enfin, ça ne change rien. Non, là, je dois bosser dur. Je dois alors créer de nouveaux modèles et dire que ça doit être modifié sous cette forme précise. Ça veut dire que là, je suis assez inflexible.

[00:33:30] Parce que sinon, tout le système finit par sombrer dans le chaos. Mais je suis prêt à changer ça. Et je l'ai aussi montré. C'est d'ailleurs ce qui n'a pas du tout plu à certaines personnes ces dernières années. Là où ça ne fonctionnait pas, oui, j'ai essayé de changer ça. Et dans certains domaines, je l'ai aussi...

[00:33:48] **Lucian Haas:** réussi. Si tu dis que tu as essayé de changer les choses. Il y a aussi eu un cas où tu as eu un procès avec ton EAPR, où il était dit que tu ne l'avais pas fait tout à fait en conformité avec le droit de l'époque ou quelque chose du genre. Était-ce aussi une interprétation un peu créative pour faire avancer les choses ?

[00:34:06] **Guido Reusch:** Non, pas vraiment. Enfin, on m'a bien fait comprendre là-bas que j'avais utilisé les DAX. Et le personnel a évidemment perdu énormément de compétence quand le BMVI a confié l'accréditation à d'autres mains. Et c'était tout simplement une sacrée contre-attaque. La procédure était déjà en cours. Il était prévisible qu'elle soit mise

en œuvre. Et c'était juste une sacrée contre-attaque. Il y avait par exemple un point qui concernait l'homologation d'une aile réfléchissante d'un fabricant, et elle ne pouvait pas être repliée dans des conditions normales. Et j'ai dit que si elle n'était pas pliable, ça ne signifiait pas qu'elle avait forcément échoué à cette manœuvre. Et là, le Luftfahrtbundesamt a clairement dit que si une manœuvre ne pouvait pas être effectuée, l'aile était recalée.

[00:34:55] Et c'est ce que je soutiens encore aujourd'hui : ce qu'ils ont dit à l'époque est une foutaise absolue. Si je ne peux pas plier l'aile, si j'ai besoin d'un cric et d'une barre de force pour le faire, alors ça ne marche pas. Mais ça ne veut pas dire pour autant que c'est une mauvaise aile. Les ailes réflex étaient, dans certaines configurations de profil, ou le sont-elles encore aujourd'hui, extrêmement stables au pliage. Pourquoi est-ce que je dois alors être sous tension avec trois personnes accrochées pour provoquer une fermeture qui, de toute façon, ne correspond pas à la réalité de ce qui peut arriver. C'était le point de discorde. Et pour un autre exemple, il s'agissait d'un manuel. C'était le deuxième point soulevé par le LBA. Nous avons délivré un test type pour la plage de poids 120-135 kilos.

[00:35:40] Et le fabricant a écrit 120-145. Ça ne nous a pas sauté aux yeux lors de l'examen type. Ce détail nous a échappé. À partir de là, ils ont dit que oui, il ne fait pas correctement son travail. Bon, on peut le voir comme ça si on veut vraiment. Mais c'est comme si le cuisinier mettait une pointe de couteau de sel au lieu d'une pincée. On peut alors se disputer et dire que, effectivement, vraiment, le manuel est plus important que la certification. Parce que celle-ci a été délivrée correctement. Exactement comme nous l'avons testé. Et dans le manuel, ça m'a définitivement échappé. Je l'ai lu trop vite. Alors, quiconque pense que c'est suffisant pour dire que je ne travaille pas correctement, je peux bien supporter son avis.

[00:36:29] **Lucian Haas:** Changeons un peu de sujet ou sautons une étape : l'EAPR n'est plus vraiment une instance de contrôle, disons. Tu dis qu'elle existe encore, mais avec d'autres missions. Du coup, le DRV n'est plus un concurrent direct pour toi. Si tu regardes le DRV aujourd'hui, quel travail fait cette association, selon toi, dans tes yeux ?

[00:36:51] **Guido Reusch:** Dans presque tous les domaines. Le DRV est très important. Et dans les domaines dont ils ont la charge en tant que mandataire du ministère fédéral des Transports, ils font également un travail de qualité constante. Qu'ils soient exempts de toute critique, c'est une autre question. Mais je considère le DRV comme indispensable et très important, car sinon, la pratique du parapente en Allemagne ne serait probablement plus du tout possible dans certains domaines depuis longtemps.

[00:37:22] **Lucian Haas:** plus possible. Y a-t-il des points où tu dirais que tu aimerais changer quelque chose de fondamental au sein du DRV ?

[00:37:29] **Guido Reusch:** Oui, certainement au niveau de la technique. C'est mon domaine de prédilection. Là-bas, on pense toujours que, et c'est d'ailleurs un peu pour ça que l'accréditation a échoué, que si le DRV est impliqué, le DRV doit aussi figurer dessus. Le DRV ne reconnaissait pas à l'époque les examens des autres organismes d'accréditation, en principe. Pas parce qu'ils avaient des erreurs de forme ou une approche différente. Non, on fait tout tout seul. Et on fait tout pour nous. Et c'est évidemment un réservoir de réflexion très limité. Je me pose alors précisément ces questions critiques : comment font les autres, en fait ? Je ne me les pose pas.

[00:38:14] Et je ne me remets pas en question. À l'époque, c'était un énorme problème. Aujourd'hui, certains pourraient dire : "Tiens, il recommence", mais c'était le système de protection qui présentait une erreur de 400 %. Là-bas, on ne se remettait absolument pas en question. Oui, zéro. En aucun cas. Et je trouve ça... très dommage. On devrait donc beaucoup mieux collaborer, être plus ouvert. Ça a un peu changé avec le temps. Depuis que je n'ai plus le centre d'essais, on peut à nouveau mieux s'asseoir avec le DRV. Le dialogue s'est amélioré. Mais fondamentalement, je trouve ça critique quand les pilotes s'y sentent accompagnés, quand l'examen de type, qui est toujours obligatoire, y est prononcé.

[00:39:01] Et par exemple, quand l'enquête sur l'accident a lieu après coup. Je trouve que ça devient à un moment donné très, très difficile. Surtout en ce qui concerne l'accident et l'examen type. Ce sont deux domaines qu'il faudrait certainement séparer. Et le seul argument selon lequel nous aurions les meilleurs experts, ce n'est pas quelque chose de cohérent. Parce que dans ce cas, les meilleurs experts en accidents pour les véhicules BNR, BMW, les gens qui veulent travailler chez BMW, ce sont eux qui connaissent le mieux les voitures.

[00:39:36] **Lucian Haas:** Alors, d'un point de vue extérieur, tu es passé d'un organisme de contrôle neutre vers les constructeurs, en quelque sorte. Tu es maintenant secrétaire de l'association des constructeurs PMA. Le terme « secrétaire » peut donner l'impression, au premier abord, d'être un peu un employé subalterne ou un assistant. Qu'est-ce que tu fais exactement là-bas ? Quel est ton rôle ? Es-tu un assistant ? Et dans quel sens ? C'est-à-dire, en quoi aides-tu et sur quoi travailles-tu ?

[00:40:07] **Guido Reusch:** Mes domaines d'expertise couvrent plusieurs secteurs que les fabricants ne peuvent tout simplement pas gérer eux-mêmes. Il s'agit de nombreuses questions juridiques, des questions de structure de l'examen type. Je suis d'ailleurs encore représenté dans plusieurs commissions à ce sujet. Et il y a énormément de réglementations qui doivent être respectées, là où les fabricants disent : « Non, on ne peut pas s'en occuper. C'est une expertise technique, nous ne l'avons pas. Ça prend des années pour l'acquérir. » Et c'est mon domaine : comment créer des normes, comment les modifier. Et aussi, de manière transversale, l'assurance qualité, la mise en place de la production, etc. C'est ce qui m'occupe. Mais je travaille en soutien.

[00:40:52] Cela signifie que je prépare des modèles pour le conseil d'administration dans certains domaines, et ensuite, c'est le conseil d'administration qui décide de la manière dont on va procéder avec.

[00:41:02] **Lucian Haas:** ...comment s'y prendre. Eh bien, la PMA en tant que telle est en fait une association de nombreux concurrents, donc de fabricants qui sont en concurrence les uns avec les autres. Quels sujets une PMA peut-elle quand même pousser ensemble de cette manière ? Où se trouve le dénominateur commun, là où on se dit : on veut tous tirer ça vers le haut ? Là, il est pertinent de travailler ensemble.

[00:41:24] **Guido Reusch:** Donc tout ce qui n'a rien à voir avec la conception, c'est-à-dire avec les données de performance et tout le reste. Mais plutôt des choses fondamentales, quand il y a des modèles, comme par exemple la colorimétrie des suspentes ou le changement de matériaux. Ça concerne en fait tout le monde. Et ce soit pour un aile A ou un aile D que je sorte. On s'occupe de questions comme : que se passe-t-il si un certain matériau n'est plus disponible après un certain temps ? Comment puis-je le remplacer du tout ? Dans quelles conditions puis-je le remplacer ? Ce sont des choses qui concernent tous les fabricants. Ou alors, pour le moment, les checkers. Qu'en est-il des opérations de check ? Jusqu'où ont-ils le droit de checker ?

[00:42:09] Et que doivent être capables de faire les checkers dans ce cas ? En gros, on s'occupe de questions qui seront ensuite intéressantes pour les pilotes. Et oui, les fabricants, c'est vrai, sont tous concurrents les uns des autres. Et on le ressent très nettement au sein de la PMA. On remet les choses en question trois fois avant d'en accepter une de la part d'un autre. C'est aussi un peu ma tâche : recueillir les idées et suggestions d'un fabricant pour les transmettre le plus neutrement possible aux autres fabricants, parce qu'on a souvent constaté que, oui, la proposition vient de tel ou tel. Quel est son avantage ? C'est toujours la première question qu'on pose, au lieu de voir l'avantage pour tout le monde. C'est aussi une tâche difficile au sein de la PMA, de présenter certaines choses de manière neutre.

[00:42:56] **Lucian Haas:** En novembre, à Fürstenhausen, dans le district de Feldbruck, se tient une sorte de congrès du parapente. Ça s'appelle maintenant la PMA Convention. Ça remonte à une idée de ta part, qui a d'abord été baptisée EPC, European Paragliding Convention. Pourquoi la scène du parapente a-t-elle besoin d'un tel format selon toi ? Et en quoi cela diffère-t-il d'un salon du parapente classique ?

[00:43:20] **Guido Reusch:** Donc, ici, on parle de formation continue. Il ne s'agit pas pour chaque fabricant de présenter et proposer son produit, mais plutôt de formation pour les professionnels. C'est un salon B2B, Business to Business. Et en fait, on pourrait dire que le fossé entre le fabricant et le pilote n'est pas suffisamment comblé par les professionnels. Les fabricants l'ont aussi appris au fil des années. Ils le savent aussi. Ils ne savent pas exactement comment s'y prendre. Mais il est tout simplement impossible que le concepteur en chef, ou le propriétaire d'un produit, d'une entreprise, soit sur un stand et doive répondre aux questions techniques les plus, les plus simples de chaque pilote individuel.

[00:44:08] Et si ça se passe mal, on se tape 40 fois les mêmes questions par jour. Il faut donc un intermédiaire pour dire : non, c'est le rôle des écoles, des concessionnaires, des contrôleurs, et ainsi de suite. Et là, les fabricants ont un certain point faible. Ça a été constaté : un déficit d'information. Et c'est justement ce qu'on essaie de changer avec la Convention, via des conférences techniques où des aperçus détaillés sont donnés. C'est pour ça que c'est du B2B, où l'on

peut déjà presupposer un certain niveau de connaissances préalables. Et c'est le but et la raison d'être de ce changement : simplement mieux combler le fossé entre le fabricant et le pilote avec du personnel qualifié.

[00:44:59] **Lucian Haas:** pour soutenir les autres, pour soutenir les autres. Définis encore précisément, quel est pour toi le public cible de l'EPC ? Qui doit venir et qui ne devrait plutôt pas venir ?

[00:45:06] **Guido Reusch:** Ceux qui s'intéressent juste au parapente ne devraient pas venir. Ce n'est en aucun cas pour les piétons. C'est pour tous ceux qui s'en occupent de manière professionnelle, qu'ils soient président d'un club ou moniteur de vol, maître tandem, formateur en sécurité, moniteur de voyage. En gros, le salon est destiné aux gens qui s'intéressent à l'EPC, ceux qui encadrent ensuite des vols en Namibie ou dans le sud de l'Espagne. Bien sûr, tous les revendeurs des différents fabricants, pour qu'ils puissent aussi élargir leurs horizons. Pour qu'ils ne reçoivent pas seulement des informations de la part de l'un de leurs principaux fournisseurs, mais aussi des choses tout à fait neutres.

[00:45:56] Donc beaucoup de fournisseurs. Ils seront là, Liros Edelried, Pochet. Et ils donneront simplement des aperçus sur la science des matériaux. Pourquoi une suspente en Aramide rétrécit-elle en extérieur et que puis-je faire contre cela ? Et comment se comporte une suspente en Dynema dans la zone de la galerie ou dans la zone de la suspente de direction ? Ce sont simplement des informations techniquement importantes, pour lesquelles le pilote n'a pas forcément besoin d'avoir des connaissances lui-même, ce n'est tout simplement pas son domaine, ça demande un certain bagage. Là, on parle encore de réglage et tout ça. Et nous devons simplement former ce personnel spécialisé. Et c'est aussi le modèle et la mission principale de la Convention, qu'il s'agisse de l'IPC ou, dans ce cas, de la nouvelle PMA Convention.

[00:46:47] Ça n'a pas d'importance. La formation continue du personnel spécialisé.

[00:46:51] **Lucian Haas:** Eh bien, l'IPC est à l'origine ton bébé. C'est toi qui as poussé cette idée. Comment en est-on arrivé à ce que la PMA la reprenne sous le nom de PMA Convention ? Pourquoi ?

[00:47:03] **Guido Reusch:** Alors, cette réflexion était déjà en cours depuis un certain temps. Bien sûr, c'est mon "bébé", mais en fait, ce qui m'importe, ce sont les contenus de la Convention en soi. Et c'est là que j'ai vu les plus grandes opportunités si la PMA relance son propre événement. Quelque chose dont on a besoin. À l'époque, c'était le super paragliding-festival à Kössen. C'était aussi à l'origine un événement de la PMA. On n'a certainement pas besoin d'un nouveau festival, absolument pas. Mais ici, on donne évidemment aussi aux membres de la PMA la possibilité de se présenter et de montrer, oui, il est important d'être membre de cette association et de rester soudés.

[00:47:49] Et après ça, peu importe que ça s'appelle IPC ou PMA Convention, ça m'est complètement égal. Mon objectif, c'est de former le personnel spécialisé. Et là, j'ai trouvé ça pertinent de dire : « Hé, la PMA cherche quelque chose, est-ce que tu es prêt à prendre le relais, oui ou non ? » Et là, on propose ça. Et ils ont répondu en parfaite adéquation : « Oui, c'est une bonne idée. »

[00:48:17] On ne veut plus aller sur des salons classiques. On reçoit des dizaines de demandes de la part de l'Aero à Friedrichshafen, puis de Stuttgart, et ainsi de suite. On en a marre. On veut un concept différent. Et le concept que tu présentes, il nous plaît. C'est pour ça qu'on monte

[00:48:34] **Lucian Haas:** on entre dedans. Est-ce que c'est vu comme une sorte de ballon d'essai, pour voir jusqu'où on peut aller ? Comment on atteint aussi les intermédiaires, genre les écoles de pilotage ou les autres ? Est-ce qu'ils viennent vraiment là-bas ? Enfin

[00:48:46] **Guido Reusch:** Le premier salon est toujours un ballon d'essai, c'est sans aucun doute. Et le premier salon n'a aucune objectif en ce qui concerne les visiteurs. Les chiffres de fréquentation, comme par exemple à Saint-Hilaire ou à la thermique, ne sont pas du tout visés ; il s'agit plutôt de la mise en œuvre conceptuelle que nous examinerons après l'EPC, après la convention PMA, que nous devons analyser pour dire où se trouvent les axes d'amélioration. Je serais déjà tout à fait satisfait d'un chiffre de visiteurs à trois chiffres si nous réussissons à mettre ça sur pied là-bas. On ne peut pas attendre plus que ça. Et ça ne va pas échouer dès la première fois. Certainement pas. Mais ça montrera dès la première fois sur quels points il y a un potentiel d'amélioration.

[00:49:34] **Lucian Haas:** Il y a plusieurs conférences intéressantes à écouter. Est-ce que ces conférences seront enregistrées d'une manière ou d'une autre, comme c'est le cas pour la Thermik, pour être ensuite visibles sur YouTube par exemple ? Aussi pour les gens qui se disent qu'ils ne peuvent pas y aller ou que c'est trop d'efforts de s'y rendre en semaine ou quelque chose comme ça ?

[00:49:51] **Guido Reusch:** Ce n'est pas ma décision, mais celle de la PMA. C'est très clair.

[00:49:57] Et pour moi, je dois dire, ce n'était pas prévu comme ça, parce que ça implique exactement ce que tu viens de dire. Ah, je n'y vais pas. Je regarderai ça sur Internet dans quatre semaines. Et c'est tout simplement différent. On a un autre programme ici à la convention. On évite au maximum les PowerPoint. On peut afficher une photo pour donner un exemple. Mais ici, on ne veut pas de conférences ennuyeuses, on veut plutôt, en dialogue avec les intervenants, avoir des discussions après la présentation pour approfondir les sujets. Chaque intervenant n'a que 28 minutes pour son exposé. Et ce n'est pas beaucoup. Il faut donc aller droit au but. Et personnellement, je suis contre une publication,

[00:50:45] une publication libre sur YouTube par n'importe quel canal, parce que ça mène tout simplement très vite à se dire : « Ah, là, je n'ai plus besoin d'y aller ». Oui. Mais ici, les fabricants et les partenaires, donc le deuxième B, Business to Business, veulent bien sûr obtenir des retours compétents. Oui. Et pas d'un pilote qui demande : « Dites-moi, est-ce que le parapente est dangereux ? ». Là, beaucoup ont déjà les poils qui se hérissent sur la nuque. Et non, on s'intéresse à des discussions constructives. Vraiment de la part d'instructeurs de vol qui disent : « Je fais ça depuis 25 ans et je suis désolé, ton nouvel aile décolle mal ». Oui. Ça ne se voit pas du tout de la même manière que de la part d'un pilote qui n'en sait absolument rien.

[00:51:30] Et il dit : « Je n'arrive pas à gérer ça. J'ai toujours peur au moment du décollage. » En fait, c'est censé être un événement bidirectionnel. Du coup, une publication unilatérale de vidéos sur YouTube n'apporte rien qu'à ceux qui ne voulaient pas venir au départ. Et qui n'ont probablement rien à dire non plus.

[00:51:53] **Lucian Haas:** Alors, l'IPC est ton bébé actuel, dirais-je. Ça se passe les 14 et 15 novembre. C'est la période passionnante pour toi. Qu'est-ce qui suit après ? À quoi ressemble l'avenir pour toi ? Quelles missions veux-tu encore te fixer dans le domaine de la scène du parapente ?

[00:52:10] **Guido Reusch:** Alors, je suis toujours dans beaucoup de commissions, aussi bien à la DIN qu'à la WOG 6. Ça m'occupe plus qu'on ne pourrait l'imaginer. Et la BMA me tient aussi bien au courant avec le nouveau bureau. On a beaucoup de choses prévues pour les deux prochaines années. Donc je pense que je ne vais pas m'ennuyer. Comme je l'ai dit, l'analyse de la Convention sera à faire, puis la nouvelle planification, les changements, etc. Bref, je ne vais pas m'ennuyer. À côté de ça, il y a aussi plusieurs domaines où je touche effectivement une rémunération, et qu'il faut aussi gérer. Enfin, c'est ce que dit ma femme.

[00:52:49] Et je devrai bien sûr m'y consacrer en conséquence.

[00:52:53] **Lucian Haas:** Est-ce que ce serait aussi un objectif, peut-être un jour, d'obtenir le brevet de parapente ?

[00:52:56] **Guido Reusch:** J'ai essayé. Ce n'est pas pour moi, je le dis très franchement. J'ai été parachutiste. J'en ai fait un peu plus de 2 000. Je l'ai fait avec passion et cœur. Et je suis un accro à l'adrénaline. Pour moi, ça ne pouvait jamais aller assez vite. Et j'ai fait une formation, j'ai passé plusieurs étapes. Et je dois dire honnêtement que ce n'est pas mon truc. En plus, je n'ai tout simplement pas le temps pour un tel sport. Je pense que si on fait du parapente, il faut vraiment avoir le temps. J'ai deux enfants. L'un est à l'université, l'autre vient d'entrer à l'école.

[00:53:32] Et je ne peux pas imaginer pratiquer une telle discipline à moitié, juste pour dire à un ou à l'autre que j'ai maintenant un brevet de parapente, donc faire dix ailes par an. Je ne le ferais jamais pour ça. Le risque serait tout simplement trop grand pour moi. Si je le fais, alors je le fais intensément. Et j'ai aussi d'autres loisirs. De toute façon, je ne redeviendrai jamais un bon parapentiste, pas même selon mes propres critères, et encore moins aux yeux des autres. Pour ça, le temps est écoulé. Par conséquent, la question de savoir si je prendrais un jour un brevet de parapente ne se pose absolument pas pour moi. Je l'ai essayé. Je peux dire que non, ce n'est pas vraiment mon truc. Tout est très beau et calme là-haut. Mais pff.

[00:54:17] Oui, alors je vais quand même me poser. Je ne dis pas que c'est quelque chose de mal. Mais je fais partie de ceux qui se disent : non, quand je fais quelque chose, je le fais correctement. Je n'ai pas le temps de le faire vraiment correctement. Et je n'ai pas envie de juste traîner pour rien.

[00:54:33] **Lucian Haas:** C'est aussi une bonne perspective, ou du moins une perspective cohérente. Que tous les parapentistes vont comprendre ou non, c'est une autre question. Mais Guido, je te remercie pour tes explications sur ce que tu fais là, pour l'ancien centre d'examen, aujourd'hui pour la PMA. En tant qu'association de fabricants et pour tes propres réflexions sur la scène du parapente. Je pense qu'il y avait pas mal de choses là-dedans qui permettent tout à fait de réfléchir plus loin sur la direction que cela peut prendre.

[00:55:02] **Guido Reusch:** D'accord. J'ai été très content que tu m'aies accordé du temps. Très

[00:55:05] **Lucian Haas:** avec plaisir.

[00:55:10] C'était Guido Reusch en conversation avec Lucian Haas. Si vous vous intéressez à la PMA Convention mentionnée dans l'entretien, vous trouverez plus d'informations sur le site www.epc.aero. Pour finir, une petite note personnelle importante. Le podcast Podz-Glitz ainsi que le blog de parapente associé Lu-Glitz sont entièrement accessibles sur le net. Cependant, le travail qu'ils demandent est considérable. Une offre aussi professionnelle ne peut perdurer que s'il y a des auditeurs et des lecteurs prêts à soutenir Podz-Glitz et Lu-Glitz en tant que mécènes. Certains le font déjà. Merci beaucoup pour cela. Sans vous, Lu-Glitz serait déjà mort depuis longtemps. Pourtant, la majorité des utilisateurs suit toujours la devise : j'apprécie énormément ce travail, tant qu'il ne coûte rien.

[00:55:56] Peut-être que tu en fais partie aussi. Dans ce cas, je t'invite à changer cela. Que serais-tu prêt à payer pour pouvoir continuer à écouter Podz-Glitz à l'avenir ? Peut-être 50 centimes ou un euro par épisode ? Combien cela vaut-il pour toi de lire chaque mois, en moyenne, plus de 20 articles de fond avec des actualités provenant des différents horizons du monde du parapente sur Lu-Glitz ? Pour le magazine Thermik, on paie 7,90 euros par semaine. Disponible au kiosque. Quelle somme jugerais-tu appropriée pour Lu-Glitz ? La réponse à cette question te revient entièrement. Ton contribution pour Lu-Glitz et Podz-Glitz est totalement libre. Le paiement se fait simplement par PayPal ou par virement bancaire. Tu trouveras les données correspondantes sur le site web de Lu-Glitz. Je te remercie d'avance pour ton soutien. Les prochains épisodes de Podz-Glitz sont déjà en préparation.

[00:56:43] Je vais simplement vous dire au revoir. Ciao.