

Das Besondere des metalogikon

Ein Interview mit Siegfried Wien, geführt von Andreas Kaiser

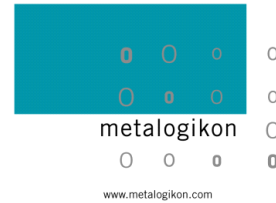
Vorbilder, Modelle, Theoretischer Hintergrund

AK: Gehen wir mal in die Zeit vor 10 Jahren, als das metalogikon gegründet wurde, als noch „leerer Raum“ bestand. Kannst Du die Beweggründe bzw. die Vorbilder und Modelle für diese Initiative kurz skizzieren als Einstieg?

SW: Es sind vier oder fünf Quellen: Die älteste Quelle ist die des sokratischen Dialoges, also des Dialogverständnisses von Sokrates. Er redet davon, dass das Wissen des Gesprächspartners an die Oberfläche zu holen ist. Und das war der Ursprung. So steht es übrigens auch im Wikipedia. Dann kam das dialogische Verständnis von David Bohm dazu. Er ist ein Physiker, der viel zum Thema Bewusstsein (Mensch und Natur) geforscht und einige Aussagen dazu gemacht hat.

Hinzu kommt das dialogische Verständnis von William Isaacs vom MIT in Boston. Und was diese Elemente alle gemeinsam haben vom dialogischen Grundverständnis sind die Themen „Zuhören“, „Respektieren“, „Suspendieren“ und „Artikulieren“. Suspendieren meint hier Meinungen und Emotionen ohne eigene Fixierung zu halten – quasi „unattached“ (nicht verhaftend) zu sein. Ein wirklich unabhängiges Forschen und Entdecken von dem, was entsteht, wenn man sich im dialogischen Verständnis mit anderen in Beziehung setzt und austauscht. Möglicherweise nicht nur austauscht, sondern auch schweigt. Es muss nicht nur immer geredet werden.

Als Vorbilder gelten auch von der Methodik her das Grundverständnis, das der World Café Methodik zu Grunde liegt, und das Open Space Prinzip. Die MetalogKonferenz ist der Ursprung, gewissermaßen der Kern des metalogikon. Diese Konferenz haben sechs Personen ins Leben gerufen und die haben gesagt: „Das Ding ist so gut, das stellen wir einem erweiterten Kreis vor und wer daran mitarbeiten und weiterentwickeln will, kann das herzlich gerne tun.“ Erfinder der MetalogKonferenz sind Hanna und Christoph Mandl, Kuno Sohm, Josef Weber, Rudy Attems und Markus Hauser, der nicht Mitglied im metalogikon ist, aber der die MetalogKonferenz mitgegründet hat. Die ersten genannten fünf Initiatoren und Gründungsväter bzw. –mutter haben beide Funktionen – Initiatoren und Gründer. Ich bin nur Gründungsmitglied, aber die anderen fünf sind die Initiatoren, die das metalogikon so auf die Füße gestellt haben, so wie es heute steht.



AK: Aha, also war die erste MetalogKonferenz vor der Metalogikon-Gründung?

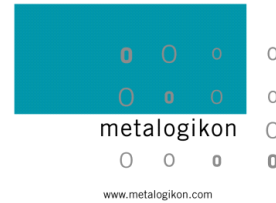
SW: Ja, auf jeden Fall. Die Initiatoren haben davor schon zwei oder drei Jahre damit operiert und haben Erfahrung gesammelt. Und der Ursprungsgedanke war, dass man ein Curriculum entwickelt, das von Mitgliedern des metalogikon durchgeführt wird, mit dem Ziel, die Dialogfähigkeit zu erhöhen, um damit quasi diese MetalogKonferenz weiter zum Fliegen zu bringen.

Auf der Basis der o.g. Quellen und ein paar Jahren der Weiterentwicklung kam dann C.O. Scharmer als die aktuellste Prägung vor fünf oder sechs Jahren hinzu. Er hat mit uns das erste Mal das U-Modell durchgespielt. Das war eine Orientierung des metalogikon hin zum Scharmer'schen Verständnis des presencing. Und diese Elemente in ein Innovationsverständnis zu wandeln. Das ist jetzt nicht nur eine Erörterung von Themen. Scharmer hat quasi diese Entdeckungsreise, dieses Entdecken meines Erachtens in eine gezielte Strategie, in einen gezielten Prozess, einen gesteuerten Prozess der Innovation umgewandelt. Und in dieser Tradition der Geschichte bzw. der Theorie ist glaube ich auch das Thema Innovation entstanden, das in den letzten vier bis fünf Jahren das metalogikon am stärksten befruchtet hat und die „Dialogfähigkeit“ in einen Innovationskontext der radikalen Art gestellt hat.

AK: Stichwort Dialogfähigkeit erhöhen – wurde das als Mangel angesehen?

SW: Dahinter steht die Hypothese: Gelingt es in Organisationen, mehr Dialoge und weniger Diskussionen zu führen? Gelingt es, das implizite Wissen der Organisation, was in den Köpfen, Bewusstsein und Herzen der einzelnen Organisationsmitglieder versteckt ist, zu explizitem Wissen der Organisation zu machen? Dann gelingt Innovation. Und das war ein Leitgedanke zum Thema metalogikon: Wie gelingt es, implizites Wissen zu explizitem zu machen?

Die Classics vom Wissensmanagement kamen ja über die IT-Tools und die EDV-Schiene – nach der Devise geteiltes Wissen ist alles Wissen. Und der Dialog unterscheidet sich in diesem Zusammenhang, dass nämlich aus vorhandenem, bestehendem Wissen, neues Wissen generiert wird. Das ist das ad-on, das in der Dialogfähigkeit begründet wird. Bei einer Datenbank schmeißt man mehrere unterschiedliche Informationen zusammen, schüttelt kräftig durch, bringt es in eine neue Reihenfolge, und versucht, daraus etwas zu matchen. Sorry, das ist eine Simplifizierung. Aber Dialogfähigkeit heißt, aus dem bestehenden Wissen etwas Neues zu generieren. Und dabei erkennen und sehen zu können, wie das Neue entsteht. Das ist die Attraktion auch von der MetalogKonferenz.



AK: Das ist doch auch der Unterschied zu anderen Konferenzen, bei denen Vorträge gehalten werden. Bei der MetalogKonferenz ist doch der Ansatz, dass sich der Weg aus dem Gehen heraus ergibt, da alle Teilnehmer Co-Kreatoren sind, was die Inhalte angeht.

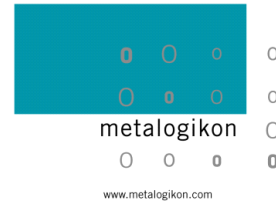
Ich würde gerne noch mal auf die Gründungszeit zurückkommen: Wenn ich es richtig verstanden habe: Die fünf bzw. sechs Initiatoren haben zunächst mit der MetalogKonferenz gearbeitet. Wie wurde dann die Gründung des metalogikon vollzogen?

SW: Das Thema Gründungsveranstaltung ist ein zentrales Merkmal für die Entstehungsgeschichte des metalogikon, weil die Initiatoren ca. 50 Leute eingeladen haben, auf eigene Kosten ins Hotel zu kommen mit dem Versprechen, dass es zwei Tage eine uneingeschränkte Information zum Thema MetalogKonferenz gibt, um die Intention von den sechs Initiatoren zu verstehen, zu vertiefen und daran weiterzuarbeiten mit der klaren Maßgabe, dann eine Entscheidung zu treffen.

Hierbei zeigten sich bereits die zentralen Merkmale des metalogikon. Das erste Merkmal vom Gründungsmythos ist: man wird gerufen. Zweites Merkmal ist: man muss sich entscheiden – im Sinne, will ich weiter mitmachen oder nicht. Von den 50 Eingeladenen (38 sind gekommen) haben sich 22 dann entschieden, weiterzumachen. Und die sind dann den dritten Tag geblieben und haben das Zielbild des metalogikon oder die Vision metalogikon weiter konkretisiert. Also insofern war das eine Plattform, auf der man gerufen wurde bzw. eingeladen wurde, sich selber finanziert hat, man Gelegenheit hatte zu partizipieren und etwas beizutragen, aufgefordert war, eine Entscheidung zu treffen (ob weiterhin dabei oder nein danke). Und wenn dann ja weiter, dann war die Verbindlichkeit da, mit allen zusammen das weiter zu tragen. Das Rufer-Prinzip, die Entscheidungssituation, die Initiativ-Situation und das Beteiligungsmodell - alle diese Elemente sind denke ich ganz wichtige Grundprinzipien des metalogikon. Also, es bedarf der Initiatoren, die in den Raum – das metalogikon – rufen. Das ist das Modell Classic – eine Initiative zu starten und zu schauen, ob es Früchte trägt und das weiter zu dreheln.

AK: Und das Beteiligungsmodell ist dann daraus entstanden – Stichwort Investoren?

SW: Beteiligungsmodell heißt, die Initiatoren bringen den Stein ins Rollen und machen dann mit den anderen zusammen gleichberechtigt - ohne dass sie einen besonderen Anspruch oder einen Hoheitsanspruch hätten - einen Projektvorschlag. Jeder ist gleichberechtigt. Und da ist keine Instanz, die sagt, Du darfst oder Du darfst nicht.



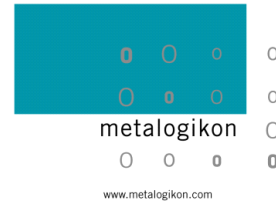
AK: Es ist interessant und ich finde es beeindruckend aus Sicht eines Neuen in einer Gemeinschaft, was das metalogikon für mich auch ist, hineinzukommen und von Anfang an die gleichen Rechte und Pflichten zu haben, wie die Gründungsmitglieder. Ich empfinde wirklich eine Gleichberechtigung, ob ich nun 10 Jahre oder nur ein Jahr dabei bin. Ich denke, in vielen anderen Organisationen haben diejenigen, die schon lange dabei sind, das Sagen (u.a. auch in Vereinen). Das zeichnet eigentlich auch das metalogikon aus - aus Sicht eines „Neuen“. Vielen Dank für die Gedanken zum Gründermithos des metalogikon.

Entscheidungen im metalogikon, wie kommt es zu einer Entscheidung?

AK: Wie in anderen Organisationen ist ein wichtiger Punkt Entscheidungen zu treffen. Wie kommt es zu Entscheidungen im metalogikon? Du hast mir erzählt, dass Du Dich diesbezüglich sehr eingebracht hast – Du hast den Proposal-Process vorgestellt und eingeführt. Kannst Du nochmal zusammenfassen, wie es dazu kam? Wie war vorher die Entscheidungsfindung im metalogikon? Offensichtlich hat es dort einen gewissen Bedarf gegeben, das anders zu machen.

SW: Ja, also es war das Bestreben, Konsensentscheidungen treffen zu können. Dieses Konsensmodell und dieser Konsensanspruch – dahinter steht die Hypothese, dass Elemente tragfähig werden, kraftvoll sind und eine hohe Wahrscheinlichkeit haben, ins Leben zu kommen. Deswegen Konsensbeschluss. Und es gab keine Differenzierung, wie man jetzt vorgeht, um über das normale Handzeichen hinausgehend (ich stimme zu) Bedenken zu äußern. Man hat da mitten im Entscheidungsprozess Bedingungen gestellt und dann hat man mitten im Entscheidungsprozess angefangen zu diskutieren. Und das war alles durcheinander. Und ich denke, das ist schon vier Jahre her. Da habe ich dann in so einer Phase den Vorschlag gemacht, es so oder so zu machen. Christoph hat damals das Symposium geleitet und sagte dann: Siegfried, dann mach doch jetzt einfach mal. Und dann habe ich Luft geholt und die Vorgehensweise so in einer Viertelstunde den Anderen erklärt und dann haben wir das zum ersten Mal praktiziert, dass man zunächst einen Vier-Augen-Antrag stellt. Zwei Initiatoren stellen den Antrag und suchen die Zustimmung.

Wir haben gemerkt, dass einem allein oft die Kraft nicht reicht, gegen 20 andere oder im Rahmen von 20 anderen sich Gehör zu verschaffen und es sollte so etwas wie eine erste Keimzelle/Kristallisationspunkt oder einen Verdichtungsprozess geben. Noch besser sind drei oder vier Antragsteller, dass es schon eine gewisse Eigendynamik und Prägung gibt. Und das war dann der Einstieg in den Proposal-



Process. Das haben wir dann zunächst ein wenig übertrieben, weil wir dann bei jeder Terminabstimmung glaubten, nach dem Proposal-Process abstimmen zu müssen. Und da haben wir gemerkt, das geht auch nicht.

Wir haben angefangen zu differenzieren nach der Devise, bei welchen wesentlichen Entscheidungen – wenn es um Projekte oder strategische Steuerungen, Grundlagen geht – soll gemäß dem Proposal-Process verfahren werden. Bis dahin, dass ein hoher Freiheitsgrad darin besteht, dass die beiden Initiatoren für einen Antrag festlegen, nach welchem Entscheidungsmodus entschieden wird. Also nicht alles, was entschieden wird, muss nach dem gleichen Modus entschieden werden. Und diese Differenzierung ist das Ergebnis aus einer Bedrohung, einem Risiko, das dieser Proposal-Process sich abnützt und quasi vergeudet wird und an Wirkung verliert. Und wenn dann jemand nicht zustimmen kann, dann begründet er vielleicht seine Nichtzustimmung, weil der Abstimmungsmodus zu lasch ist.

AK: Ok, das heißt also, wenn ein zu lascher Entscheidungsprozess da ist, kann er überstimmt werden.

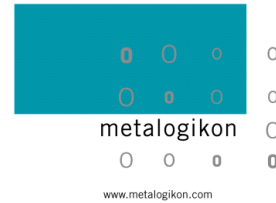
SW: Ja, wenn z.B. die anderen mit Zwei-Drittel entscheiden, dann ist es trotzdem durch.

AK: Welche Mehrheitsverhältnisse gibt es denn bei Entscheidungen?

SW: Einfach, Zwei-Drittel und Konsens haben wir. Das ist aber nur eine Entscheidungsform. Die andere Entscheidungsform hat was mit dem Investitions- und Entscheidungsmodell zu tun. Und das gab es bevor der „Proposal-process“ eingeführt wurde.

Das Investitions- und Entscheidungsmodell ist die Grundlage des Business-Plans vom metalogikon. Es gibt immer drei Rollen in dem Investitions- und Entscheidungsmodell: die Rolle der Initiatoren, die Rolle der Investoren und die Rolle der Durchführenden. Und jeder kann jede Rolle einnehmen, obwohl er nicht von Anfang an dabei ist. Also insofern gibt es keinen Ausschluss. Entscheidend ist, dass es in dem Investitions- und Entscheidungsmodell ein vierphasiges Reifungsmodell gibt.

1. Die Initiatoren ergreifen Initiative und bringen etwas zu einer Konzept- und Business-Reife, bringen das im metalogikon ein, und ab dieser Stelle hat es dann die Chance zu einem Investitionsprojekt zu werden.
2. Die Initiatoren müssen dann im Prinzip einen kompletten Business-Plan auflegen, so dass diejenigen, die investieren wollen, über die Risiken voll im Klaren sind,



was kostet mich das und was kann ich daraus gewinnen. Und das ist die zweite Phase – die Investitionsphase.

3. Und die dritte Phase ist die Marketingphase, bei der man eine zeitliche Deadline hat – sind alle Plätze verkauft oder nicht. Entsprechend wird das Projekt durchgeführt oder nicht. Wenn sich nicht genügend Investoren finden, wie bspw. beim Projekt Entrepreneurship, wird der Finanzplan korrigiert und es wird gefragt: Wer investiert trotzdem, obwohl nicht alle geplanten/kalkulierten Teilnehmer-Plätze verkauft wurden. Und dann geht es wieder in die Marketing-Phase.
4. Und dann kommt die letzte Phase – das ist dann die Durchführungsphase – die vierte Phase.

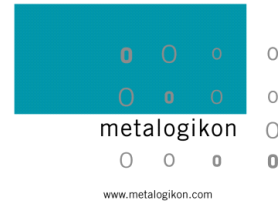
Aber die Transparenz, was in jeder Phase läuft, wer wie beteiligt ist, und welchen Benefit und welche Risiken jeder hat, das ist das Kernstück vom metalogikonischen Investitions- und Entscheidungsmodell, das seinesgleichen sucht. Es gibt in der ganzen Literatur, in keiner Vereinsgeschichte diese durchgängige Transparenz wie im Investitions- und Entscheidungsmodell, das einzig zum Ziel hat, aus Initiativen marktfähige Produkte und Leistungen zu generieren.

AK: Du hattest vorhin gesprochen von diesen wesentlichen Grundprinzipien – gerufen werden, sich entscheiden, dabei sein, Initiative ergreifen und sich beteiligen. Diese Grundprinzipien sind das Fundament des metalogikon – oder die Essenz eigentlich auch. Zurück zum Thema Initiative. Ich brauche auf jeden Fall für jede Initiative, für jeden Antrag einen zweiten Initiator. Dahinter steht also die Idee, dass der Antrag eine gewisse Tragfähigkeit hat – und nicht der Antragsteller einsamer Rufer in der Wüste ist.

Und das hat etwas mit einer gewissen Effizienz zu tun. Man braucht nicht über Dinge zu debattieren, die nur einen interessieren. Wenn man nicht schon mindestens einen Zweiten dafür findet, dann kann man sich die Sache eigentlich sparen. Das war mir jetzt auch noch nicht so bewusst.

SW: Insofern ist das eine Modifikation – metalogikon spezifisch – von dem Proposal-Process.

AK: Und das gilt auch für Anträge mit einfacher oder Zwei-Drittel Mehrheit – also Dinge auf den Tisch bringen, die mindestens einen mehr interessieren als einen selbst. Alles andere hat auf dem Tisch nichts zu suchen – im Sinne von Effizienz für Besprechungen oder Tagungen.



SW: Ja, und trotzdem kann ich eine singuläre Meinung haben. Aber um einen Entscheidungsprozess zu initiieren fürs ganze metalogikon - dafür bedarf es vier Augen und zwei Herzen.

AK: Ist das Prinzip zwei Herzen eine Interpretation von Dir oder habt Ihr das auch so definiert?

SW: Ich glaube ich habe es ab und zu mal erwähnt, aber es ist klar, es sollen immer mindestens zwei sein.

AK: Ich meine, man kennt ja das Vier-Augen-Prinzip – das ist klassisch. Aber Zwei-Herzen-Prinzip meint doch sicher noch mehr. Man könnte es sonst ja auch Zwei-Nasen-Prinzip oder Vier-Ohren-Prinzip nennen, oder? Es hat sicherlich etwas damit zu tun, auf welches Körperteil ich das beziehe, von dem was dahinter steckt.

SW: Vier-Augen-Prinzip ist eher das Kontrollprinzip. Zwei-Herzen-Prinzip ist das Power Prinzip.

AK: Und dieses 4 Augen-Prinzip, das gibt es schon länger als drei bis vier Jahre?

SW: Nein, das habe ich mit dem Proposal-Process vorgeschlagen, weil ich gesehen habe, dass wir uns vor lauter Einzel-Initiativen verrennen und verlieren.

Erfolg - Erfolgstories

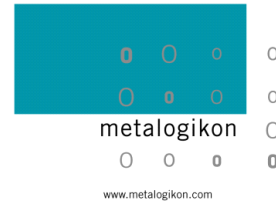
AK: Welche Erfolgstories gibt es im metalogikon?

SW: Erfolgstories sind sicherlich die Veröffentlichungen, die nach den MetalogKonferenzen herausgekommen sind. Das ist nicht nur eine Dokumentation, sondern eine intensive Zusammenarbeit gewesen der Autoren, die Beiträge geliefert haben zu den Büchern.

AK: Hast Du auch bei einem mitgeschrieben?

SW: Nein. Bei zwei Konferenzen war ich gar nicht dabei und die anderen Themen haben mich nicht interessiert. Aber die Bücher sind definitiv ein Erfolg. Ein Erfolg sind auch die cafés metalogikon, weil das ein öffentlicher Raum wurde, mit dem wir metalogische Prinzipien erfahrbar machen, experimentell überprüfen und erweitern können. Erfolgreich waren die drei Lernprojekte, die wir durchgeführt haben.

AK: Welche waren das noch?



SW: Lernprojekte über neun Monate verteilt, wo es um Innovation ging. Hierbei ging es darum, wirklich etwas Neues zu generieren. Da kannst Du in der Dokumentation etwas finden – im Weboffice. Vom metalogikon sind diese Lernprojekte alle dokumentiert. Die Initiative zum Thema Entrepreneur ist eine ganz neue Serie, die als learnings aus dem Führungsdialo und Lernprojekten herausgekommen ist.

AK: Ist nicht metalogikon an sich auch ein Erfolg?

SW: Ja, definitiv. Dass sich über 10 Jahre zweimal im Jahr jeweils drei Tage auf eigene Kosten treffen, halte ich schon für eine Erfolgstory. Und ich glaube es sind acht Mitglieder noch von der Ursprungsbesetzung beinander. Dass sich über so viele Jahre so viele Menschen kontinuierlich zweimal drei Tage im Jahr treffen, das ist schon ein Erfolg.

AK: Ihr seid ja damals mit 22 Mitgliedern gestartet. Es sind einige ausgetreten, aber auch einige dazu gekommen. Jetzt sind wir 18, fast die gleiche Zahl und fast die Hälfte sind Gründungsmitglieder.

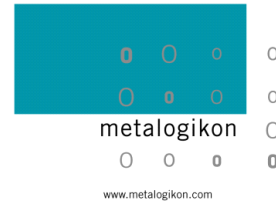
Was ich ja auch spannend und erfolgreich finde ist, dass eine Organisation, die sich selbst als lernende Organisation versteht, auch danach handelt, d.h. Dinge ausprobiert und reflektiert und Dinge wieder verändert. Die erstgenannten Erfolge (Innopact, Bücher etc.) sind ja alles Produkte von metalogikon, die entwickelt worden sind und angeboten werden. Aber eben erfolgreich ist auch, dieses Entscheidungsmodell entwickelt zu haben. Vielleicht könnte das auch ein Produkt werden, das man in einem Beratungsprozess einsetzen kann. Das Modell ist ja auch eine Methodik zur Eigensteuerung. Ebenso ist bemerkenswert der gewisse Drive im metalogikon, sich nach wie vor zu treffen auf eigene Kosten und eine gewisse Power mitzubringen.

Veränderung: Was gilt es zu bewahren, was gilt es zu verbessern?

AK: Im Sinne von Veränderung: Im letzten Jahr sind wir ja zu viert dazu gekommen. Das war sicher von 14 auf 18 Mitglieder ein großer Schritt. In den Jahren vorher sind sicher neue Mitglieder eher einzeln beigetreten. Hat dies eine Veränderung aus Deiner Sicht gebracht?

SW: Das ist schon spürbar.

AK: Das metalogikon hat sich ja im Laufe der letzten 10 Jahre immer wieder verändert. Was gilt es aus Deiner Sicht zu bewahren, was zu verändern?



SW: Irgendwie wäre es gut, wenn wir gemeinsam was Neues kreieren – wo wir gemeinsam eine neue zusätzliche Dimension aufbauen könnten. Die MetalogKonferenz ist das einzige Projekt, wo alle bindend dabei sind. Und das hat sich ja auch verändert vor zwei Jahren. Wir haben festgelegt, jeder muss dabei sein und muss zwei Teilnehmer bringen. Teilnahmepflicht an der MetalogKonferenz gibt es seit zwei Jahren. Vorher war das mehr in der Beliebigkeit. Und das haben wir dann geändert.

AK: Gab es dafür einen konkreten Anlass, dass einige sich hervorgetan haben und andere wenig gemacht haben?

SW: Genau. Das war dann so. Und daraus entstand dann auch ein anderes modifiziertes Abrechnungsmodell – weil die Unterschiedlichkeit der Verkäufe relativ hoch war. Diejenigen, die viele Teilnehmer gewonnen haben, haben nicht mehr davon profitiert und andere sind „Trittbrett“ gefahren.

AK: Obwohl doch diejenigen, die mehr Plätze verkauft haben, doch auch mehr über Verkaufsspane verdient haben, oder?

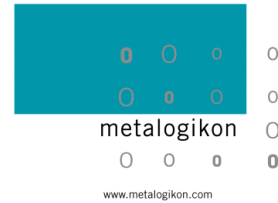
SW: Ja, das ist aber nicht viel. Bezüglich der Teilnehmerzahl: Was sich jetzt so als natürliche Grenze rausgestellt hat, sind so um die 55 Teilnehmer für eine MetalogKonferenz. Zum Beispiel bei der vorletzten Konferenz, wo wir ziemlich viele waren und wir den Eindruck hatten, mit 55 Leuten einen Dialog zu machen, das ist schon anspruchsvoll.

AK: Also ein zweites Projekt, das von allen getragen wird, wäre schön.

SW: Ja, wo wir gemeinsam auch experimentieren könnten miteinander, etwas Neues ausprobieren. Irgendwie habe ich den Eindruck, es fehlt momentan der zündende Funke.

AK: Wenn ich jetzt nochmal referenziere zum Anfang, als Du sagtest, die MetalogKonferenz hätte es schon vor dem metalogikon gegeben. Dann war es die MetalogKonferenz eigentlich, die das metalogikon quasi zum Fliegen gebracht hat. Ein gemeinsames Projekt. Und wir kreieren die Organisation rings herum. Die MetalogKonferenz ist jetzt etabliert. Sie wird je nach Thema mehr oder weniger angenommen. Aber es fehlt ein neuer Impuls, um der Organisation selber wieder neuen Drive zu geben.

Und das ist doch häufig auch in Beziehungen so – ob in Zweierbeziehungen oder zu mehreren – das man etwas gemeinsam machen will. Ich denke das ist keine konkrete Gefahr, aber ein Punkt, den man nicht außer Acht lassen sollte.



SW: Der Punkt heißt in dem Zusammenhang: Wo brennt das innere Feuer?

AK: Meinst Du, wo Dein Feuer brennt oder das von metalogikon?

SW: Das von metalogikon. Das gemeinsame Feuer.

AK: Was ich herausgehört habe: Zu bewahren gilt es das innere Feuer des metalogikon und die Prinzipien oder besser die Reinheit der Prinzipien bzw. die Reinheit der Anwendung der metalogischen Grundprinzipien - auch was die Organisation selber angeht.

Ich sehe es als Investition, Mitglied im metalogikon zu sein – durch den Austausch unter den Mitgliedern und auch durch die Internationalität des metalogikon – und langfristig natürlich auch Umsatz zu machen. Neben dem reinen Umsatz – wirtschaftlich gesehen – ist der Know How Zuwachs und der Austausch im metalogikon sicher auch ein persönlicher Benefit, sonst wärest Du sicher nicht auch schon 10 Jahre dabei. Die Kosten sind noch in einem überschaubaren Rahmen – und auf der anderen Seite ist ein großes Potenzial da, was nutzbar ist. Auf in die nächsten 10 Jahre.

SW: Ja wer weiß, was passiert.

AK: Vielen Dank für das interessante Gespräch. Ich fand es sehr fruchtbar und es hat mir auch noch einmal mehr bzw. tiefere Einblicke ins metalogikon gegeben. Vielen Dank.

SW: Ja, vielen Dank fürs Nachfragen und Zuhören.