

**Webinar „Systemischem Konsensieren“**

**Willkommen zu**

**„Gemeinsam in Gruppen tragfähige  
Lösungen finden und entscheiden  
mittels**

**Systemischem Konsensieren“**

**- Eine Einführung**

Von Stefan Fischer

[www.mitweltmacht.net](http://www.mitweltmacht.net)

# Inhalt

1. Vorbetrachtung
2. Begriffs-Erläuterung
3. Grundlagen
  1. andere Entscheidungsmethoden in Gruppen
  2. Merkmale
  3. Beispiele
  4. Voraussetzung
  5. Schritte der Entscheidungsfindung

# Inhalt

4. Konsensierungs-Arten
  1. Schnell-Konsensieren
  2. Auswahl-Konsensieren
  3. Priorität-Konsensieren
5. Selbstreinigungs-Effekt
6. weitere Infos
7. Noch Fragen

# Warum auf andere Weise entscheiden?

- Größtmögliche Zufriedenheit in der Gruppe erreichen
- Bedürfnisse (statt Wünsche) aller erfüllen
- Keine Verlierer hinterlassen
- Die Intelligenz aller nutzen
- Spaltungen und Lager-Bildungen vermeiden
- Diskussionen vermeiden oder abkürzen
- Gemeinsam gute Lösungen finden statt gegeneinander streiten

# Bedürfnis-Pyramide nach Abraham Maslow Fassung von 1970







# Entstehungsgeschichte

- Erfunden 1970igern von Siegfried Schrotta & Dr. Erich Visotschnig aus Graz
- Anlass: Streit um Unterrichts-Koordination in selbst gegründeter alternativer Schule
- Heute von beiden zusammen mit großem Team weiterentwickelt

# Begriff

- Konsensieren: weitestgehende Annäherung an einen Konsens (lat.. Übereinstimmung)
- Systemischer Ansatz: - das gesamte übergeordnete System einbeziehend anstatt sich auf den (vermeintlichen) Problem-Träger zu konzentrieren
- Was macht SK. systemisch?:
  - Ergebnis ist nicht vorhersagbar
  - es gibt viele mögliche Lösungen
  - Vertrauen in die Weisheit der Vielen
  - jeder Widerstand geht in das Gesamt-Ergebnis ein
  - Wahrheit ist subjektiv
  - macht es den Beteiligten einfach lösungsorientiert im Sinne aller zu wirken, anstatt nur für den eigenen Willen gegen die anderen.

## andere gängige Gruppen-Entscheidungs-Verfahren zum Vergleich: Teil 1 / 3

- **Machtwort/Hierarchie:** Untergebene fügen sich der Entscheidung Einzelner   

- **Veto**(lat.: „ich verbiete“): wehrt einen Vorschlag ab, der dann nicht umgesetzt werden darf. 
- **Mehrheitsentscheid:** jede Stimme wählt eine Möglichkeit aus vorgegebenen Lösungen, jene mit den meisten Stimmen gewinnt 

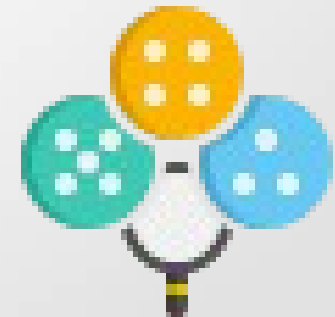


## andere gängige Gruppen-Entscheidungs-Verfahren zum Vergleich: Teil 2 / 3

- **Vorzugs-Wahl:** Jede(r) Stimmberechtigte ordnet für sich die gegebenen Lösungen in der Reihenfolge seiner Bevorzugung an. Für jede Lösung werden jeweils die Ränge aller stimmberechtigten addiert; oft von Wettbewerbs-Jurys angewendet

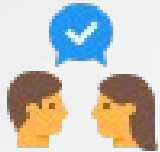


- **Kumulieren(Stimmenhäufung, Häufeln):** Jede(r) Stimmberechtigte hat eine gleiche Zahl an Stimmen und kann diese beliebig auf die gegebenen Lösungen verteilen, Lösung mit meisten Stimmen gewinnen (wird gern in moderierten Besprechungen mit Klebepunkten angewendet)



# andere gängige Gruppen-Entscheidungs-Verfahren zum Vergleich: Teil 3 / 3

- **Konsens**(lat.: „Übereinstimmung“): Alle Beteiligten stimmen der Lösung vollkommen zu. Ideeles Ziel, das in Praxis manchmal sehr schwer zu erreichen ist.



- **Soziokratischer Konsent**(lat.: Zustimmung/Einwilligung): Lösung wird solange angepasst bis es keine schwerwiegenden Einwände im Sinne des Gruppenziels mehr gibt, Widerstände nicht zählbar, Widerstände ohne sachliche Begründung müssen nicht berücksichtigt werden.



Zustimmung



Ungutes Gefühl


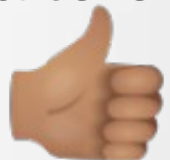



Begründeter Einwand

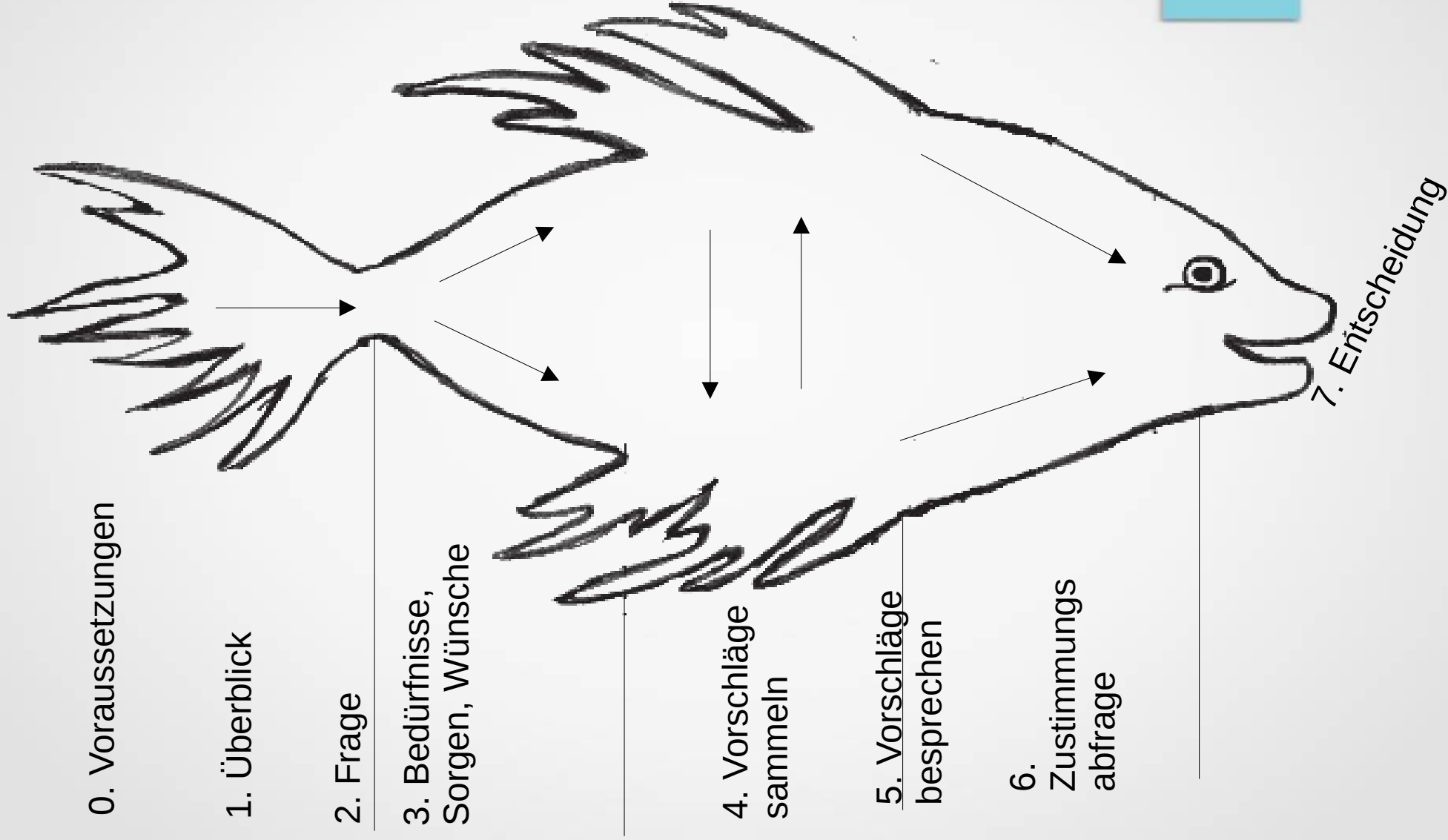
- **Fist to Five**: Zahl der gestreckten Finger einer Hand zeigen Grad und Art der Einwände an.



## Zur Entwirrung der Begriffe mit „Konsen-“

- **KonsenS**: lateinisch für „Übereinstimmung“ ; Alle sind sich einige, dass dies das best mögliche für uns alle ist. 
- **KonsenT**: lateinisch für „Zustimmung“ ; Auch wenn ich vielleicht nicht voll überzeugt bin, dass dies die beste Lösung ist, gebe ich meine Zustimmung. Denn ich halte es für gut genug für jetzt und für sicher genug um es zu versuchen. 
- **KonsenSieren**: Wir nähern uns soweit es uns gerade möglich ist an eine Übereinstimmung an. 

# Schritte der Entscheidungsfindung verbildlicht mit dem „Konsensfisch“



# Merkmale des S.K.

- Begleitet den gesamten Prozess vom Bewusstwerden des Problems bis zur Umsetzung der Lösung
- Widerstände abbauen hat Vorrang vor anderen Einstufungen
- Alle Widerstände sind zählbar & gehen in Berechnung ein
- Man darf sein ganzes „inneres Entscheidungs-Team“ (mehr dazu siehe: Vivian Dittmar „Das innere Navi“) anhören.
- Gefühlte Widerstände ohne rationale Begründung werden genauso akzeptiert, wie sachlich begründete, denn die Informationsverarbeitungsgeschwindigkeit des bewussten schlussfolgernden Denkens ist vergleichsweise sehr gering und hat selten vollständige Informationsgrundlage
- schon nach der 1. Abfrage aller bisherigen Vorschläge ein umsetzbares Ergebnis
- Keine Blockade durch Veto
- Die Gruppe entscheidet wann der Entscheidungsprozess beendet ist

# Was sind Widerstände und wozu sind sie da?

- Widerstände weisen auf Schwächen einer Lösung hin oder auch unzureichendes Verständnis zu einem Vorschlag
- Sie geben hilfreiche Aufschlüsse darüber wie die Lösung verbessert werden kann
- Sie zeigen an wie stark die Ablehnung eines Vorschlages ist
- Übergangene große Widerstände können zum Austreten der widerständigen Menschen aus dem Projekt oder zum Scheitern des Projektes führen.

# Warum bearbeiten wir Widerstände?

Vergleicht man eine Projektentscheidung mit einem Haus, dann wären die Widerstände bauliche Mängel w.z.Bsp. Risse oder Feuchtigkeit in den Wänden während die Begeisterung als ästhetische Elemente wie Stuck, Anstrichfarbe, Ornamente, Plastiken dargestellt wird.

In einem mangelbehafteten Haus ist es ungemütlich und gefährlich. Dann hat man auf Dauer an dem Haus und auch an den Kunstelementen keine Freude. Schlimmstenfalls könnte es zum Einsturz kommen.



# Warum bearbeiten wir Widerstände?

So können Projektmitglieder die hohe Widerstände gegen die getroffene Entscheidung haben bewusst oder unbewusst stören oder zum Scheitern bringen oder es verlassen auch wenn andere Mitglieder vielleicht sehr von der Lösung begeistert waren.

Daher wollen wir erst Widerstände bis zu einem gewissen Grad abbauen bevor Befürwortung in der Gruppe gezielt erhöht wird.

<- Widerstände										neut ral	Befürwortung ->									
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



# Beispiel zum Vergleich

4 Freunde wollen zusammen Essen gehen und entscheiden über das Lokal:

Mehrheitsabstimmung				
Freund(in) / Küche	Afrikanisch	Amerikanisch	Asiatisch	Europäisch
Gaia		X		X
Manitu	X			
Zeus		X		
Kali		X	x	X
Ergebnis	1	<b>2</b>	0	1

Systemisches Konsensieren				
Freund(in) / Küche	Afrikanisch	Amerikanisch	Asiatisch	Europäisch
Gaia	10	4	0	0
Manitu	0	10	2	2
Zeus	3	0	3	10
Kali	10	0	1	1
Ergebnis	23	14	<b>6</b>	13

Quelle: frei nach Erich und Volker Visotschnig

# Voraussetzungen

- Die Entscheidung obliegt allen Gruppen-Mitgliedern
- Mindestens 2, nach oben unbegrenzte mögliche Lösungen
- Den Entscheidungsträgern stehen ausreichend Informationen zur Verfügung
- Alle beteiligten sind am Finden einer gemeinsamen befriedigenden Lösung interessiert

# Moderation

- Moderation soll neutral sein und die Entscheidung nicht zu Gunsten einer Lösung beeinflussen
- Moderator(in) sollte von dem Thema emotional unbefangen sein
- Die Moderation kann helfen für eine angenehme, entspannte und wertschätzende Atmosphäre zu sorgen
- Moderation achtet auf die Einhaltung der Gesprächsregeln

# Diskussion

- Für die Diskussion können verschieden Hilfsmittel, wie Redestab, Handgesten, Visualisierungen u.ä. benutzt werden
- Wertschätzende, friedliche und empathische Kommunikation ist erwünscht
- Möglichst sachliche Infos sowie eigene Empfindungen mitteilen
- laut Gerald Hüther zur Vermeidung unnötiger Konflikte lieber weniger mit Beziehungs-Ohr hören
- Auf sachliche Infos achten
- Bedürfnisse der Sprechenden herausfinden



Quelle: Schulz von Thun-Institut

# Handgesten als Moderationsunterstützung in der Diskussion



Quelle: Gemeinwohl-Ökonomie Minden/Lübbecke ( <https://gwoe-owl.org/mi> )

# Schnell-Konsensieren: Merkmale

- Ist ein Auswahl-Konsensieren mit vereinfachtem Bewerten für schnelle Entscheidungen
- Geeignet für Entscheidungen mit nur kurzfristiger Tragweite
- auch für Prozessklärungen innerhalb eines Entscheidungsprozesses geeignet
- Ist von vorn herein verbindlich → Verbindlichkeitsfrage wird nicht gestellt

# Schnell-Konsensieren: Ablauf

1. Wunsch oder Unbehagen wird geäußert
2. 1 Lösungsvorschlag
3. Frage nach Einwänden
4. a) Keine Einwände → Vorschlag angenommen → fertig!  
b) Einwände → Widerstände von Vorschlag und Passivlösung abfragen
5. Hat Vorschlag höhere Widerstände als Passivlösung dann Frage nach weiteren Vorschlägen, die wie vorher abgefragt werden
6. Frage nach der Ausführbarkeit der konsensierten Lösung
7. Wer großes Unbehagen mit dem Ergebnis hat, kann Fortsetzungsfrage stellen: bislang beste Lösung( auch wenn es u.U. die Passivlösung ist) umsetzen oder bessere suchen?

# Vorgehen bei ausführlicher Konsensierung

1. Ausgangspunkt
  1. Wichtige 4 Fragen zur Entscheidungsfindung
2. Grundlagen, Infos zur Problemstellung
3. Wünsche an eine gute Lösung
4. Fragestellung
5. Lösungs-Suche
  1. Verständnisfragen zu Vorschlägen
  2. Vor- & Nachteile erörtern
6. Entscheiden
  1. Wertungsabfrage
  2. Addieren & Rangordnen
7. Fortsetzungs-Frage: Wie geht es weiter?
8. Verstehen: Untersuchen der Restwiderstände und Bedürfnisse
9. Falls noch nötig nach weiteren Lösungen suchen → damit wieder ab 5. weiter
10. Umsetzung: mit Freude gemeinsam umsetzen und nachher feiern



# Ausgangspunkt

- Es wird ein Veränderungsbedürfnis auf Grund eines festgestellten Problems geäußert
- Das Problem wird näher erläutert
- Verständnisfragen können gestellt werden

# wichtige zu klärende Fragen (Prozessebene)

## **Vor der Wertungsabfrage:**

- Befugnisfrage: Wer ist entscheidungsbefugt? Im Idealfall entscheiden alle Betroffenen
- Verbindlichkeits-Frage: Beschluss oder Stimmungsbild?
- **Weitere mögliche Fragen:**
- Frage nach dem Stimmgewicht, Im Idealfall nach Grad der Betroffenheit von Entscheidung. Wie dieser bestimmt werden kann ist bislang nicht gelöst.
- Es ist zudem möglich Legitimierungs-Grenzwerte für Widerstände festzulegen, unter denen Vorschläge weiter in Betracht gezogen werden (einzelne Widerstände können dabei etwas höher sein als der Gruppenwiderstand geteilt durch die Anzahl der Stimmen) z.Bsp. Gruppenwiderstand nicht höher als 30 %.

## **Nach der Wertungsabfrage:**

- Fortsetzungs-Frage: Wie geht es weiter? Wie gehen wir mit dem Ergebnis um?
- Ggf. Umsetzungsfrage: Wer erklärt sich in welchem Maße zur Umsetzung bereit?

# Wünsche an eine Gute Lösung

- Alle Beteiligten können Qualitäten (keine Lösungen) nennen, die sie sich von einer guten Lösung wünschen.
- Hilft dabei gute Lösungen im Sinne aller Beteiligten zu finden
- kann in der Formulierung der Fragestellung berücksichtigt werden

# Geeignete Fragestellung zur Lösungssuche

- Offene W-Fragen: Was...? Wie...? Womit...? Wer...?
- Die Fragestellung sollte keine mögliche Lösung beinhalten.
- Die Fragestellung darf in Frage gestellt werden.

# Wertungs-Abfrage zu einer Lösung

Für jede Lösung jeweils 3 Schritte

- „Gibt es Widerstände zu <Vorschlag x>?“
- Frage: „Braucht jemand noch Zeit?“
- Sobald zu 2. nein: „Bitte zeigt jetzt Eure Wertung!“:
  - 0 Widerstände: Diese Lösung wäre für mich voll in Ordnung
  - höchste Widerstände (je nach Skala 2 bzw. 10): diese Lösung kommt für mich nicht in Frage (kein Veto)
  - Mittlere Widerstände; Ich habe Bedenken aber kann mit der Lösung leben

# Vorgehen Widerstands-Abfrage

1. Zu jedem Vorschlag einschließlich Passiv-Lösungen werden die Einzelwiderstände aller Beteiligten abgefragt (siehe folgende Seite)
2. Für jedem Vorschlag werden die zugehörigen Einzelwiderstände addiert
3. Vorschläge mit Gruppen-Widerständen, die größer sind als zur Passivlösung, sowie größere als ggf. festgelegte Legitimierungsgrenzwerte sind fallen aus dem Rennen

# Kleine Skala 0 bis 2 mit Bedeutungen

vereinfacht händisches Aus- und Zusammenzählen und Kopfrechnen der Werte vieler Menschen (ca. 5 bis 50)

Verbale Bedeutung der Widerstandswerte mit Handgesten:

- 0: Keine Widerstände: Dagegen habe ich überhaupt nichts einzuwenden. Das ist für mich voll in Ordnung.
- 1: Kleine Widerstände: Mir ist nicht so ganz wohl dabei aber ich kann damit Leben.
- 2: Große Widerstände: Das kommt für mich überhaupt nicht in Frage.



# Große Skala 0 bis 10 mit Bedeutungen

Verbale Bedeutung der Widerstandswerte (Entsprechung in 2er Skala in Klammern ( ) )

Hinweis.: das ist nur ein Versuch von mir passende Beschreibungen für die Zahlenwerte zu finden. Das kann sich noch ändern. Verbesserungsvorschläge sind willkommen.

- 0: Dagegen habe ich überhaupt nichts einzuwenden, das ist für mich voll in Ordnung.
- 1: Das ist für mich weitestgehend in Ordnung.
- 2: Das ist für mich mit gewissen Bedenken in Ordnung.
- 3: Das ist für mich mit Einschränkungen in Ordnung.
- 4: Das ist für mich noch halbwegs in Ordnung.
- 5 (1): Mir ist nicht so ganz wohl dabei aber ich kann damit Leben.
- 6: Damit kann ich mit Unbehagen leben.
- 7: Damit habe ich gewisse Schwierigkeiten.
- 8: Damit habe ich große Schwierigkeiten.
- 9: Damit kann ich nur sehr schwer Leben.
- 10 (2): das kommt für mich überhaupt nicht in Frage






# Abstimmung per Handzeichen

0 Widerstände: diese Lösung ist für mich vollkommen in Ordnung: beide Arme vor der Körper gekreuzt mit Handflächen zum Körper, ähnlich wie eine Selbstumarmung

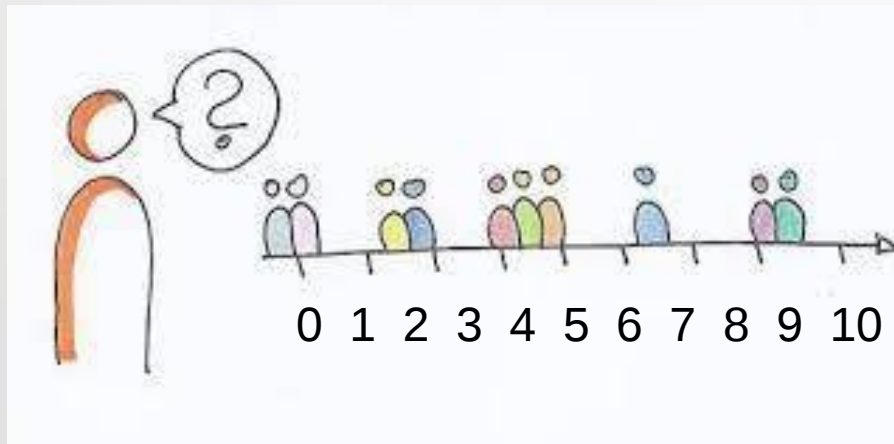


- Kleine Skala: Wertung von 1(kleine) bis 2(große) gefühlte Widerstände durch Anzahl der nach vor gestreckten Hände 
- Kleine Widerstände: ich habe leichte Bedenken / Unbehagen dazu aber könnte mich damit anfreunden: eine Hand wie abwehrend nach vorn strecken
- Große Widerstände: Ich will das auf keinen Fall / habe ein sehr ungutes Gefühl: 2 Hände wie abwehrend nach vorn strecken
- Große Skala: Wertung von 1(kleine) bis 10(große) gefühlte Widerstände durch Anzahl der abgestreckten Finger beider Hände oder durch Zahlenkarten zeigen; 0 Widerstände wie oben



# Stimmabfrage durch soziometrische Aufstellung

- Bei sehr großen örtlich anwesenden Gruppen (ab etwa 50 Menschen) wäre eine Handauszählung sehr zeitaufwändig.
- Für jeden Wert (0 bis 10) einen Platz definieren
- Teilnehmende stellen sich bei jedem Vorschlag jeweils am Platz mit Ihrer Wertung dazu auf.
- Macht Widerstandsverteilung in großen Gruppen optisch gut sichtbar



## Mit digitalen Hilfsmitteln

- mit Web-Werkzeug [www.acceptify.at](http://www.acceptify.at) kann die Stimmabgabe online erfolgen und automatisch ausgewertet werden
- Berechnung in Tabellen-Programm (Excel o.ä.)

hiermit spricht nie etwas gegen 10er Skala

# Fortsetzungsfrage

Falls es noch keine Lösung ohne Widerstände gibt.: Wie gehen wir mit dem Ergebnis um? (→ Prozessebene):

mind. 3 Möglichkeiten zu konsensieren (gern per Schnellkonsensieren)

- Die derzeit beste Lösung als Beschluss festlegen und umsetzen.
- Zeitnah erneut in die Lösungsfindung gehen
- Entscheidung verschieben (verschiedene Terminvorschläge können hier bereits zur Wahl gestellt werden)

Die Gruppe selbst entscheidet, wann die Entscheidungsfindung beendet ist.


# Umgang mit verbleibenden hohen Einzelwiderständen

Wenn die bislang besten Lösungen noch hohe Einzelwiderstände haben.

Möglich Fragen:

- Was sind Deine Bedenken?
- Welche Anliegen/Bedürfnisse kommen Dir bei meinem Vorschlag zu kurz?
- Würde sich für Dich etwas ändern wenn ... ?
- Was können wir genau ändern, damit der Vorschlag von Dir weniger Widerstände erntet?

# Prioritäts-Konsensieren

- Wenn es zu mehreren Lösungen keine oder nur geringe Widerstände gibt
- Priorisieren dieser 0W-Lösungen nach den Wünschen an eine gute Lösung
- Skala umgekehrt: statt Widerständen werden hier nun Zustimmungswerte abgefragt 
- Frage könnte lauten: „Wie viel Deiner Energie auf einer Skala von 0 bis ... bist Du bereit für die Umsetzung dieser Lösung aufzubringen?“

# Selbstreinigungs-Effekt

- Strategisches Abstimmen (0 W. nur für eigene Lieblings-Lösung, 10 W. für alle anderen) führt selten zum Erfolg und kann unter Umständen zu Ergebnissen führen die die/der strategisch Abstimmende nicht will
- Der Gruppe gehen Informationen über Bedürfnisse der/s strategisch Abstimmenden verloren, welche helfen würden eine Lösung auch in dessen Sinne zu finden.

# Weitere Infos

- INSTITUT FÜR SYSTEMISCHES KONSENSIEREN  
ISYKONSENS International
- Rafensedergasse 7, A-8043 Graz
- [www.sk-prinzip.eu](http://www.sk-prinzip.eu)
- [www.konsensieren.eu](http://www.konsensieren.eu)
- Erich Visotchnik: „nicht über unsere Köpfe“
- [www.quararo.de/sk-prinzip](http://www.quararo.de/sk-prinzip)



# Einführungsvideos

Kurz-Erklärungen:

- [www.youtu.be/A5As9tcy2dU](http://www.youtu.be/A5As9tcy2dU)
- [www.youtu.be/Up1HvGCFDA8](http://www.youtu.be/Up1HvGCFDA8)
- [www.youtu.be/OvAeDBa0vkw](http://www.youtu.be/OvAeDBa0vkw)
- [www.youtu.be/i5taTqMBZus](http://www.youtu.be/i5taTqMBZus)
- [www.youtu.be/3EPMXYjs09A](http://www.youtu.be/3EPMXYjs09A)
- [www.youtu.be/mMkSiePppN4](http://www.youtu.be/mMkSiePppN4)
- [www.youtu.be/0ariC4ZUpyc](http://www.youtu.be/0ariC4ZUpyc)
- [www.youtu.be/nu1pfFfXWks](http://www.youtu.be/nu1pfFfXWks)
- [www.diebasis-partei.de/wp-content/uploads/2020/08/SKby-SkadiChristian.mp4](http://www.diebasis-partei.de/wp-content/uploads/2020/08/SKby-SkadiChristian.mp4)

# Einführungsvideos

## Vorträge:

- [www.youtu.be/q79u26Oq5wE](http://www.youtu.be/q79u26Oq5wE)
- [www.youtu.be/Tgw09wW9JVA](http://www.youtu.be/Tgw09wW9JVA)
- [www.youtu.be/lpdNYnSECrw](http://www.youtu.be/lpdNYnSECrw)
- [www.youtu.be/aylT21BQx0A](http://www.youtu.be/aylT21BQx0A)
- [www.youtu.be/Tgw09wW9JVA](http://www.youtu.be/Tgw09wW9JVA)
- [www.youtu.be/EGOBj5BOLg0](http://www.youtu.be/EGOBj5BOLg0)
- [www.youtu.be/zW2gVVpc01o](http://www.youtu.be/zW2gVVpc01o)
- [www.youtu.be/JYJafxXVfJI](http://www.youtu.be/JYJafxXVfJI)
- [www.youtu.be/wCGLW3HMDbl](http://www.youtu.be/wCGLW3HMDbl)
- [www.youtu.be/EMi\\_Y1BZttA](http://www.youtu.be/EMi_Y1BZttA)
- [www.youtu.be/0QmbAwF2SwE](http://www.youtu.be/0QmbAwF2SwE)
- [www.youtu.be/jEr4NHLm0kY](http://www.youtu.be/jEr4NHLm0kY)

# Einführungsvideos

Kanäle & Sammlungen:

- [www.youtube.com/user/skprinzip](http://www.youtube.com/user/skprinzip)
- [www.youtube.com/channel/UCPioKHVnnkEv-xDFFXhq7fw](http://www.youtube.com/channel/UCPioKHVnnkEv-xDFFXhq7fw)
- [www.youtube.com/user/castromanist](http://www.youtube.com/user/castromanist)
- [www.youtube.com/channel/UC75m0\\_442sU5nYdbBKSJqrQ](http://www.youtube.com/channel/UC75m0_442sU5nYdbBKSJqrQ)
- [www.youtube.com/playlist?list=PLgohb6wlEE\\_0OqSMAneyx4PKoEobQQQt7](http://www.youtube.com/playlist?list=PLgohb6wlEE_0OqSMAneyx4PKoEobQQQt7)

# Weiterbildungsmöglichkeiten

- [www.sk-prinzip.eu](http://www.sk-prinzip.eu)
- [www.konsenslotsen.de](http://www.konsenslotsen.de)
- [www.isykonsens-deutschland.de](http://www.isykonsens-deutschland.de)
- [www.bipar.de/systemisches-konsensieren](http://www.bipar.de/systemisches-konsensieren)
- [www.svenjung.com/sk-onlinetraining](http://www.svenjung.com/sk-onlinetraining)
- [www.smarterlife.de/akademie/ausbildung-sk](http://www.smarterlife.de/akademie/ausbildung-sk)
- [www.businesskonsens.eu](http://www.businesskonsens.eu)
- [www.konsenskueche.org](http://www.konsenskueche.org)

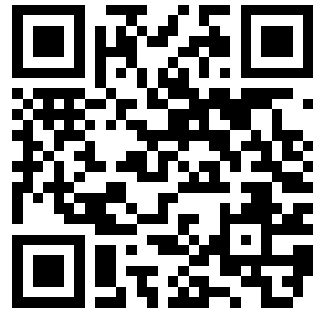
# Fragen

Gibt es noch Fragen?:

gern auch an [stefan@mitweltmacht.net](mailto:stefan@mitweltmacht.net)

# Magst Du meine Arbeit unterstützen?:

- Überweisung an Stefan Fischer: DE61 1203 0000 0017 2597 97
- Paypal: <https://paypal.me/mwmnet>
- Bitcoin: bc1qzxl20udzjpw42dkyxza9j4mv26lznu4haa8meg



- Monero:  
89NSLDf7J6jALQ77fsX5Q6KrVb2HARVvhdPLzv5j39z1Ge5izRbq8FfAv  
qLdL9gN6M52V9hac4KFzWb8DeFrgce3CvcpehB

