

Das Nordwand-Prinzip

Einsteigen und ins Ungewisse aufbrechen

*„Nur zweitklassige Leute wissen heute schon genau,
wo sie in fünf Jahren stehen werden.“*

Anton Zeilinger

Kletterer, die eine Nordwand durchsteigen wollen, müssen sich irgendwann entschließen, einzusteigen. Der Einstieg einer schwierigen Kletterroute ist ein Übergangsraum: eine Zone, wo sich der Pulsschlag erhöht und wo Unentschlossene manchmal wieder umkehren. Diejenigen, die danach in die Route einsteigen, brechen ins Ungewisse auf. Sie wissen nicht genau, was passieren wird, und haben keine Garantie, dass sie das Ziel erreichen werden. Auch für Unternehmen ist es immer häufiger notwendig, sich in ein ungestaltetes Feld zu begeben. Für das Neue gibt es keine Planungsgrundlagen, es muss, wie bei einer Expedition, erst erkundet werden. „Expedire“ bedeutet „Neuland entdecken“, auch wenn diese Form des Neulands nicht etwas grundsätzliches Neues für die Menschheit darstellt. Es geht nicht darum, dass etwas „neu für die Welt“ ist, sondern darum, dass es

neu für die Menschen oder die Unternehmen ist, die dies zum ersten Mal machen.

Zu Beginn jedes – in diesem Sinne – neuen Vorhabens, befindet man sich in einem Zustand der Unklarheit. In dieser Explorationsphase ist es wichtig, die Unklarheit nicht als defizitären Zustand zu empfinden, sondern als unverzichtbaren Bestandteil des Erkundens und Entdeckens. Dieses Erkunden führt Schritt für Schritt zu einem Verständnis des größeren Kontexts sowie der Dynamiken und Interdependenzen des Feldes. In der Explorationsphase geht es darum, sich selbst ein gewisses Maß an Plan- und Zielfreiheit zu gestatten. Nur dieser Schwebezustand erlaubt es, wahrzunehmen, was möglich werden könnte.

In kleinen Schritten zum Fels

Das Erste, was ich sah, wenn ich als Kind vor die Tür unseres Hauses trat, war ein Berg. Unfassbar riesig schaute der Berg mit seiner respekt einflößenden Nordseite auf mich Fünfjährigen herab. Dies entzündete meine Fantasie: Wie komme ich da hinauf? Was sieht man von dort oben alles? Wie sehen die steilen, felsigen Berge dahinter aus?

Direkt hinter dem Haus der Großeltern lag ein großer Wald, der durch Schienen von den angrenzenden Gärten getrennt war. Die Schienen markierten für mich zwei Welten. Diesseits die Welt der Straßen und Schilder, über die Eltern und Großeltern kamen und gingen. Jenseits der Schienen die unbekannte Welt des Waldes. Das Unbekannte übte eine große, fast magnetische Anziehungskraft auf mich aus, und so begann ich, den Wald Schritt für Schritt zu erkunden. Dieses schrittweise Erschließen noch nicht entdeckter Wege und Winkel, dieses Umwandeln von unbekanntem Gelände in bekanntes hatte für mich eine unglaubliche Faszination – später erlebte ich dies auch am Berg und in den Felswänden so.

Während der ersten Schuljahre kam ich mit dem Fußball-Verein, dem Ski-Club, dem Tennis-Club und dem Handball-Verein in Kontakt. Nach zwei Jahren kristallisierte sich für mich der Handball als die attraktivste Sportart heraus. Zum einen gab mir das Dazugehören zu einer Gemeinschaft sehr viel, das gemeinsame Trainieren und Hinarbeiten auf die Meisterschaftsspiele. Zum anderen waren meine körperlichen Voraussetzungen – ich war

groß – dafür sehr günstig, und in Kombination mit hartem Training führte ich sehr bald die Torschützen-Listen an.

Auch wenn ich einige Jahre viel Zeit und Energie in das Handball-Training investierte, war dabei doch nie jene Begeisterung mit im Spiel, die zuerst beim Wandern und später beim Bergsteigen und Klettern aufkam.

Meine alpine Biografie begann mit Wanderungen mit den Eltern in den heimatlichen Karawanken. Irgendwann folgten dann der erste Klettersteig und zwei Bergurlaube mit den Eltern am Fuße des Großglockners, wo ich zum ersten Mal in Kontakt mit Gletscherspalten und Bergführern kam. Mit dreizehn ging ich zum ersten Mal daran, auf eigene Faust eine mehrtägige Tour mit Freunden zu organisieren und durchzuführen. Wir hatten uns die Durchquerung der heimatlichen Berge auf kaum begangenen Wegen zum Ziel gesetzt. Während dieser prägenden vier Tage sind mir zum ersten Mal Gedanken in den Sinn gekommen wie: „Das möchte ich anderen Menschen gerne zeigen“ oder „Dieses Erlebnis würde ich auch anderen gerne vermitteln“. Es war zwar eine vage Vorstellung, doch sie erzeugte in meinem Inneren eine ungeheure Kraft und Energie. Ein zweiter Schlüsselgedanke während dieser Tour war folgende Überlegung: Wenn die Begehung der kaum begangenen und wenig bekannten Wege schon so viel spannender als die Route über die touristischen Trampelpfade war, um wie viel faszinierender musste es sein, dorthin zu gehen, wo keine Markierungen und keine Stahlseilsicherungen mehr vorhanden sind und wohin nur mehr wenige andere gehen?

Die Vorstellung, diese Berge ganz oben auf der Gratschneide zu überqueren, hatte sich als nahezu fixe Idee in meinem Kopf eingenistet und beschäftigte mich sehr. Was würde es dazu brauchen? Welche Ausrüstung würde es verlangen? Was an bergsteigerischem Können wäre dafür nötig? Klettern zu können konnte da oben sicher nicht schaden. Klettern, ja genau, Klettern müsste man lernen!

Nachdem ich wieder zu Hause war, begann ich mich mit allem zu beschäftigen, was irgendwie mit Klettern zu tun hatte. Ich lieh mir Bücher bekannter lebender und nicht mehr lebender Bergsteiger aus und versetzte mich durch ihre Schilderungen selbst in die Vertikale. Ich ging in Sportgeschäfte, um mir Bergsteiger-Ausrüstung anzusehen, und allein das Material zu berühren war für mich aufregend. Die Literatur zum Thema Klettern war noch

nicht wirklich üppig und verbreitet, in Kärnten gab es damals, Ende der 70er-Jahre, noch keine Spezialgeschäfte und auch keine Spezial-Buchhandlungen rund ums Klettern und Bergsteigen.

Die Bilder in den Büchern zeigten hauptsächlich kühn wirkende, behelmte Männer, die in schweren Bergschuhen auf den Stufen von Strickleitern hingen, die sie vorher in der Wand an Haken befestigt hatten, und ich begann mir vorzustellen, wie denn das Klettern in der Wirklichkeit vor sich gehen würde.

Meine Schlussfolgerung aus dem Gelesenen und Gesehenen war, dass Klettern heutzutage aufgrund der vielen Strickleitern vor allem eine Frage des gewieften Auf- und Abseilens sei. So ganz klar war mir allerdings noch nicht, wie denn das Seil, an dem die Strickleiter hing, nach oben kam? Ich stellte mir kühne Seilwürfe vor, die mit einer modernen Form von Enterhaken ein sicheres Aufseilen ermöglichten. Ich konnte mir jedoch in meiner Fantasie kein zufrieden stellendes Bild davon machen, wie denn „echtes“ Klettern nun wirklich funktioniert, und so beschloss ich: Ich will einen Kletterkurs machen

Durch meine Infektion mit dem Bergvirus, meiner sprichwörtlichen Begeisterung für das Bergsteigen, gelang es mir Thomas Kappl, einen guten Freund und Schulkollegen, für die Teilnahme am Kletterkurs zu begeistern.

Mit der Anmeldung für den Kletterkurs verlor das Handballspielen massiv an Attraktivität. Obwohl in der Handball-Meisterschaft sehr erfolgreich, hatte ich das Gefühl: Das ist nicht meins oder zumindest nicht mehr. Alle Gedanken drehten sich nur mehr um das Klettern. Als das viel zu lange Schuljahr endlich vorbei war, fand gleich in der ersten Ferienwoche der heiß ersehnte Kletterkurs statt. Wir hatten uns gemäß Ausrüstungs-Checkliste ausgerüstet und stiegen mit unseren schweren Rucksäcken in den Autobus, der uns direkt unter die Nordabstürze des Klettergebietes bringen sollte.

Kernfragen für den Aufbruch ins Ungewisse

Rückblickend kann ich heute sagen, dass jedes konkrete Ziel, das ich mir damals gesetzt hätte, meilenweit hinter dem zurückgeblieben wäre, was in weiterer Folge tatsächlich für mich realisierbar wurde. Als ich mich damals mit meinen Freunden im wahrsten Sinn des Wortes auf die Socken machte und

auszog, um ein Kletterer zu werden, hatte ich nicht den blassesten Schimmer von den Möglichkeiten, die sich später beim Klettern für mich auftaten. Jetzt könnte man einwenden, dass man ein Ziel braucht, um die richtige Richtung einschlagen zu können. Nach dem Motto: „Wer seinen Hafen nicht kennt, für den ist jeder Wind der richtige.“ Ich glaube, dass die Gefahr, dass ich mich mit dem Normalweg zufrieden gegeben hätte, sehr groß gewesen wäre, hätte ich mir zu früh ein konkretes Ziel gesteckt.

Ich wusste aufgrund des Vergleichs mit den anderen von mir ausgeübten Sportarten, dass die Berge mein Spielfeld sind. Ich wusste es auch deshalb, weil ich in mich hineinhörte. Ich brach in diese Richtung auf, weil sich dieser Weg im Gehen für mich richtig anfühlte.

Mit den Bergen betrat ich ein Spielfeld, das mich faszinierte, das zugleich aber auch neu und unbekannt war und in dem es keine unterstützende Mannschaft und kein bereits aufgestelltes Tor gab. Ich wollte dieses neue Feld erkunden, und ich wollte dabei nicht dem Normalweg auf den Gipfel folgen. Denn der Normalweg hätte mich dorthin gebracht, wo die Massen waren. Ich wollte die faszinierende Bergwelt der einsamen Gipfel entdecken und erleben. Und ich wollte dorthin, wo die anderen nicht hingingen.

Folgende Lektionen aus der Wand habe ich aus meinen Anfängen mitgenommen und später in andere Lebensbereiche übertragen. Sie können diese Gedanken als Impulse für das Beschreiten von Neuland nehmen:

- Um Neuland zu entdecken, brauchen Sie zu Beginn nicht unbedingt konkrete Ziele und schon gar keinen detaillierten Plan. Worauf es ankommt, sind Begeisterung und Energie auf der Basis von Wachsamkeit und Besonnenheit. Fragen Sie sich: Welche Zukunftsgedanken energetisieren mich?
- Wenn Sie ein neues Spielfeld für sich entdecken, ist die Richtung zu Beginn wesentlicher als ein konkretes Ziel. Der Weg muss sich im Gehen richtig anfühlen. Fragen Sie sich: Was könnte mein Spielfeld sein und in welche Richtung müsste ich aufbrechen?
- Konkrete Ziele, die Sie sich zu Beginn stecken, würden meilenweit hinter dem später Möglichen zurückbleiben. Viel wichtiger ist es, ins Handeln zu kommen. Überlegen Sie: Womit kann ich heute schon starten?

Impulse und Gedanken für den Transfer

Kernfragen für den Einzelnen

In meiner Beratungstätigkeit beobachte ich bei Führungskräften, Managern und Unternehmern, dass manche schon in jungen Jahren ausgelaugt wirken, andere hingegen noch nach vielen Jahren in einem bestimmten Tätigkeitsfeld frisch und energetisiert sind. Ob einer energielos oder kraftvoll ist, scheint mir weniger mit der Fitness, der persönlichen Konstitution oder der durchschnittlichen Wochenarbeitszeit in Stunden zu tun zu haben, sondern viel mehr mit der Frage, ob jemand ein Spielfeld für sich gefunden hat, das ihm mehr Energie gibt als raubt.

Meiner Erfahrung nach sind Menschen, die auf einem Weg sind, der voll und ganz der ihre ist, mit großer Energie ausgestattet, obwohl sie mit den gleichen Schwierigkeiten und Herausforderungen konfrontiert sind wie ihre ausgelaugten Kollegen. Der Weg versorgt sie im Gehen mit Energie, er bildet eine Kraftlinie.

Falls Sie gerade auf der Suche sind: Wie können Sie Ihr Spielfeld finden? Wie können Sie feststellen, ob Sie sich auf der Kraftlinie Ihres Weges befinden oder im kraftlosen Abseits?

Ich empfehle Ihnen dazu, sich zwei zentrale Fragen zu stellen. Diese Fragen wirken einfach, sind jedoch in der Regel schwierig zu beantworten:

- Wer bin ich? Was ist mein größtes Potenzial?
- Wozu bin ich hier? Was ist meine Aufgabe?

Um Antworten auf diese Fragen zu finden, reicht es nicht aus, nachzudenken. Es hilft auch kein einfaches Durchgehen einer strukturierten Fragenabfolge. Vermutlich bringt auch ein Visions-Crashkurs mit fünfzehn anderen Gestressten nicht die erwünschten Antworten. Um sich mit diesen Fragen tiefer gehend auseinander zu setzen, müssen Sie in sich hineinhören und die Antworten aus Ihrem Innern wahrnehmen.

Michael Ray, Professor für Kreativität und Innovation, geht von der Annahme aus, dass in jedem Menschen zwei Menschen stecken: Der Mensch, der einer geworden ist, und jener, der er in der Zukunft werden könnte. Was

werden könnte aus einem Menschen, ist nicht als ein Ziel zu definieren, sondern als ein ihm innewohnendes, manchmal noch vages Potenzial.

Damit Sie dieses Potenzial wahrnehmen können, brauchen Sie Raum und Zeit, um in sich hineinzuhören. Solches Hören setzt Ruhe voraus, die Antworten dürfen weder im Außen noch im Innen von Lärm übertönt werden. Die Wahrnehmung des eigenen Potenzials setzt auch voraus, dass Sie nicht nur einmal, sondern öfter in sich hineinhören, am besten regelmäßig.

Welcher äußeren Struktur dieser innere Dialog folgt, dürfte von Mensch zu Mensch unterschiedlich sein. Manche Menschen meditieren, weil sie so ihren Geist beruhigen und dadurch ihre innere Stimme besser wahrnehmen können. Für andere ist Schreiben das Mittel der Wahl: ohne Selbstzensur das zu Papier zu bringen, was als spontane Antwort auf obige Fragen kommt. Überraschend ist auch, was aus Menschen heraussprudeln kann, wenn ein vertrauter Mensch wiederholt die Fragen „Wer bist du? Was ist dein größtes Potenzial? – Wozu bist du hier? Was ist deine Aufgabe?“ stellt, auf die Antworten hin nachhakt und dem anderen dabei hilft, seiner inneren Stimme Ausdruck zu verleihen. Für mich ist es beispielsweise besonders hilfreich, mich mit diesen Fragen beim Gehen, Wandern oder Sitzen in der Ruhe der Natur auseinander zu setzen.

Eine andere Möglichkeit wählte der Schokoladen-Neuerfinder Sepp Zotter: In einer schwierigen Neuorientierungsphase bestellte er alle Zeitungen ab, gab den Fernseher weg und nutzte die dadurch freigewordene Zeit, um sich mit den Fragen nach seinem optimalen Spielfeld intensiv auseinander zu setzen. Heute exportiert er seine innovativen Schokoladen weltweit und seine Schoko-Manufaktur wird – obwohl in einer sehr ländlichen Region gelegen – jährlich von 80.000 Menschen besucht. Eine ausführlichere Beschreibung seiner Geschichte finden Sie im Kapitel „Drei Wege zum Erfolg: Beispiele aus der Praxis“.

Herauszufinden, was bei einem selbst funktioniert, ist ein ebenso elementarer Teil der Suche nach dem eigenen Spielfeld wie das kontinuierliche Arbeiten daran. Antworten auf diese Fragen sind keine Sache eines Wochenendes.

Kernfragen für Unternehmen

Auch Unternehmen müssen ihr Spielfeld finden und sich mit den Kernfragen:

- Wer sind wir? Wer könnten wir werden?
 - Wozu sind wir hier? Was ist unsere Aufgabe?
- auseinandersetzen.

Gerade zu Beginn unternehmerischer Aktivitäten ist es wichtig, sich von den Antworten auf diese zentralen Identitätsfragen in die Zukunft leiten zu lassen. Wie der Einzelne kann auch ein Unternehmen in sich hineinhören: in Form von Workshops, durch Dialoge, durch strategische Time-outs.

Bhidé (2000) hat Interviews mit Gründern von 100 Unternehmen aus der Liste der 500 am schnellsten wachsenden US-Unternehmen geführt und zutage gefördert, dass diese Unternehmer großteils „keinen Plan hatten“:

- 41 % hatten überhaupt keinen Unternehmensplan,
- 26 % hatten nur einen rudimentären, auf Zettel gekritzelten Unternehmensplan,
- 5 % hatten Finanzprognosen für Investoren ausgearbeitet,
- 28 % erstellten einen umfassenden Unternehmensplan.

Den Ruf der möglichen Zukunft wahrzunehmen und aufzubrechen, ist wahrscheinlich wichtiger, als schon am Anfang eine allzu konkrete Zielvorstellung zu haben. Manchmal ertönen die leisen Signale einer möglichen Zukunft an ganz unscheinbaren Plätzen. Es kann eine Begegnung mit anderen Menschen sein oder der Zufall, der einem bestimmte Ideen nahe bringt.

Ich will dazu eine Geschichte aus meinem näheren Umfeld erzählen, die ich für äußerst spannend halte.

Der Ironman Austria

Mitte der 90er-Jahre entdeckt der junge, engagierte Goldschmied Georg Hohegger aus Kärnten in Südösterreich seine Begeisterung für den Triathlon-Sport. Triathlon besteht aus der Kombination von Schwimmen, Radfahren und Laufen. Besonders der Ironman-Bewerb in Hawaii hat zum weltweiten bekannt Werden des Sportes beigetragen. Ein Ironman bedeutet: 3,8 km Schwimmen, danach 180 km Radfahren und als Draufgabe einen Marathon mit den obligatorischen 42,5 km Laufstrecke. Das alles ist nicht etwa von

einer Mannschaft oder an verschiedenen Wettkampftagen zu absolvieren, sondern jeweils von dem einzelnen Athleten, und zwar direkt nacheinander in der aufgezählten Reihenfolge.

Hawaii ist Mitte der 90er-Jahre für Georg Hochegger weit, weit weg, aber im deutschen Roth findet eine Ironman-Veranstaltung statt. Georg meldet sich an und bereitet sich auf den Wettkampf vor. Außerdem entwirft er eine goldene Anstecknadel, die einen Triathleten symbolisiert, und bewirbt diese in einem amerikanischen Triathlon-Magazin. Mark Allen, mehrfacher Ironman-Sieger und internationale Leitfigur des jungen Sports, wird auf das Schmuckstück aufmerksam. Der junge, unbekannte Hochegger und der Star der Szene, Mark Allen, treffen sich in Roth, weil Mark Allen eine Anstecknadel kaufen möchte, und kommen ins Gespräch. Sie unterhalten sich über den Triathlon-Sport, dessen Entwicklung und die Lizenzvergaben für die Ironman-Bewerbe. Georg Hochegger ist durch die Landschaft Kärntens verwöhnt und nicht besonders begeistert vom landschaftlichen Ambiente des Roth-Triathlons, vor allem deshalb nicht, weil er durch den Rhein-Main-Donau-Kanal schwimmen muss. Was ihn aber verwundert, ist die Tatsache, dass sich trotzdem über 2.000 Starter zur Veranstaltung eingefunden haben.

Zurück zu Hause, erzählt er seinem Triathlon-Freund Helge Lorenz von seinen Eindrücken und die beiden entwickeln die vage Idee, vielleicht selbst einmal einen Ironman-Triathlon in Kärnten zu veranstalten. So an die tausend Teilnehmer müssten doch an den schönen Wörthersee zu locken sein. Helge Lorenz kommt die Idee sehr gelegen, da er auf der Suche nach einem Thema für die Abschlussarbeit seines Betriebswirtschafts-Studiums ist und er beginnt ein Organisations- und Vermarktungskonzept zu entwickeln.

Der Plan sieht vor, durch eine Abfolge von Vorveranstaltungen innerhalb von fünf Jahren einen Ironman-Bewerb nach Kärnten zu holen. Weiters sieht das Konzept vor, dass sich die Teilnehmerzahlen wie folgt entwickeln: 300 Teilnehmer im ersten Jahr, 600 Teilnehmer im zweiten und 900 Teilnehmer im dritten Jahr. Damit könnten in fünf Jahren die Voraussetzungen für eine Ironman-Lizenz geschaffen werden. Außerdem wird noch der Offizier und Triathlet Stefan Petschnig ins Boot geholt. Er könnte durch seine guten Kontakte zum Heeres-Sportverein optimal zur organisatorischen Abwicklung der Wettkämpfe beitragen. Die drei wollen das Ganze in der Rechtsform

eines Vereins abwickeln und sämtliche kommerziellen Angelegenheiten einer Agentur übergeben. Ihnen selbst geht es in erster Linie um einen faszinierenden Wettkampf, eine optimale Organisation und ein Festival des Triathlon-Sports. Soweit der Plan.

Der erste Triathlon am Wörthersee findet 1998 statt, trägt den Namen Trimania und im Grunde läuft so gut wie nichts nach Plan. Die drei können den Event nicht als Verein abwickeln und die kommerziellen Belange einer Agentur übergeben, da sich das Auftreiben der Sponsoren auf diese Art als nicht Erfolg versprechend herausstellt. Also gründen sie noch 1997 die Triangle Show & Sports Promotion GmbH. Sie versprechen allen Sponsoren 300 Teilnehmer.

Zum ersten Bewerb kommen jedoch nicht wie geplant 300, sondern nur 124 Teilnehmer. Im Wettkampf fährt ein Autofahrer den Führenden auf der Radstrecke an und aufgrund dieses Unfalls muss noch während des Rennens eine Streckenänderung organisiert und durchgeführt werden! Auch finanziell geht die Veranstaltung für die drei gerade noch glimpflich aus.

Zugleich treten zwei weitere Veranstalter in Österreich auf den Plan, die ebenfalls die Lizenz für den Ironman Austria bekommen wollen. Mit dem Fünfjahresplan wird es also sicher nichts. Es heißt schneller und besser zu sein als die anderen.

Etwas niedergeschlagen und verunsichert nehmen sich die drei Organisatoren ein Time-out von einer Woche auf einer Almhütte und reflektieren die abgelaufene Veranstaltung. Gemeinsam stellen sie sich die Frage: „Wer wollen wir sein? Was könnten wir erreichen?“

In der Woche darauf meldet sich Mark Allen überraschenderweise bei Georg Hochegger. Dieser hatte sich den Trimania-Bewerb angesehen, weil er Georg Hochegger durch den Kauf der Anstecknadel noch in guter Erinnerung hatte. Mark Allen hatte gesehen, dass der Bewerb wesentlich besser organisiert gewesen war als die Teilnehmerzahlen ahnen ließen. Georg Hochegger traut seinen Ohren kaum, als Mark Allen ihm sagt: Ihr bekommt die Lizenz für den Ironman Austria 1999!

Die weitere Entwicklung gebe ich hier anhand von Zahlen, Daten und Fakten wieder: 1999 kommen statt der geplanten 600 Starter 802 und im Jahr 2000 sind es 1.138. Aufgrund der optimalen Wettkampf-Organisation

wächst die Veranstaltung weiter und die drei Organisatoren erhalten 2002 zusätzlich die Lizenz für den Ironman France in Gérardmer. 2005 kommt die Lizenz für den Ironman Südafrika in Port Elizabeth dazu sowie eine Lizenz für eine Halb-Distanz in Monaco. 2005 nehmen alleine in Kärnten 2.200 Starter teil und die Triangle Sport Promotion GmbH macht mit etwas über 20 Mitarbeitern in Kärnten, Frankreich und Südafrika einen Umsatz von sechs Millionen Euro. 2006 avanciert die Veranstaltung zum größten Ironman-Triathlon weltweit und zieht seitdem die absoluten Topstars des Triathlons regelmäßig nach Kärnten. 2011 wird in Klagenfurt am Wörthersee durch den Belgier Marino Vanhoenacker der 15 Jahre alte Weltrekord gebrochen. Nicht schlecht für etwas, das acht Jahre zuvor als leidenschaftliche Nebensache begonnen hat.

Die Zahl, die mich am meisten beeindruckt hat, ist für mich aber folgende: Seit 2006 wird die Veranstaltung in Kärnten von über 2.000 (!) ehrenamtlichen Helfern unterstützt und nahezu unvorstellbare 100.000 Zuschauer feuern die Athleten entlang der Strecke an. Die Zahl zeigt, dass Helge Lorenz, Stefan Petschnig und Georg Hohegger die Kernfragen ihres Unternehmens „Wer sind wir? Wer könnten wir werden?“ und „Wozu sind wir hier?“ nicht nur für sich selbst beantwortet haben, sondern über sich selbst hinausgedacht und durch aktive Einbindung eine große Zahl begeisterter Sportler und Sportanhänger für eine großartige Veranstaltung gewonnen haben. Durch eine echte Auseinandersetzung mit diesen Kernfragen lassen sich nicht nur Orientierung und Klarheit herstellen, sondern auch große Gemeinschaften bilden.

Zentraler Bestandteil für das Finden des eigenen Spielfeldes ist es, nachzudenken, sich Zeit zu nehmen, in sich hineinzuhören, aufzubrechen und das neue Feld langsam zu erkunden.