

Vorwort

Im Jahr 2014 wurde ich gebeten, Vorschläge für einen Vortrag bei einer regionalen User-Experience-Konferenz in den Vereinigten Staaten einzureichen. Zu dieser Zeit war ich bereits als Designberater für mehrere ziemlich bekannte Marken tätig geworden und begierig darauf, von der coolen Arbeit zu berichten, die wir gemeinsam geleistet hatten. Ich schlug drei Themen vor. Bei den ersten beiden ging es um verschiedene Designtechniken und -ansätze, die ich für interessant hielt – um die Methoden, die wir bei Projekten eingesetzt hatten, um effektive Designergebnisse zu erzielen. Von diesen beiden Ideen war ich richtig begeistert. Der dritte Vorschlag betraf die Vermittlung von Designentscheidungen. Er schien mir eher banal zu sein. Sicher, das Thema war wichtig. Aber es war andererseits etwas, das ich in meinem Berufsleben sowieso jeden Tag getan hatte. Ich wusste, dass sich auch andere Designer mit diesem Problem beschäftigen mussten. Das gehört halt einfach zum Job, oder? Es schien mir das offensichtlichste und langweiligste der drei Themen zu sein, bei dem es um etwas ging, das ich selbst fast automatisch tat, ohne dabei groß nachzudenken. Aber natürlich war es genau der Vorschlag, für den sich die Veranstalter entschieden.

Obwohl ich enttäuscht war, dass ich nicht über eines der beiden anderen Themen sprechen durfte, strengte ich mich an, um einige Ideen und Prinzipien zu entwickeln, die anderen Designern bei der Vermittlung ihrer Gestaltungsideen helfen könnten. Mehrere Wochen dachte ich darüber nach, wie ich selbst mit Menschen über Design kommuniziere, welche Ansätze ich dabei verfolge und wie ich anderen mit praktischen Tipps helfen kann, sich auf diesem Gebiet zu verbessern. Ich hätte nie erwartet, dass genau dieser Konferenzvortrag mir eine Reihe von Möglichkeiten eröffnen und damit als Startschuss dienen würde, meiner Karriere eine ganz neue Richtung zu geben.

Durch meinen Reflexionsprozess während der Vorbereitung meines Vortrags konnte ich in meiner eigenen Arbeit eine Fülle von Beispielen erkennen, bei denen bessere Kommunikation zu besserem Design geführt hatte. Mir wurde klar, dass alle meine Lieblingsdesigner Menschen sind, die auf intelligente Weise genau begründen können, warum sie etwas auf eine bestimmte Weise tun. Mir ist außerdem aufgefallen, dass ein großer Teil des Feedbacks an meine eigenen Teammitglieder mehr damit zu tun hat, wie sie ihre Arbeit präsentieren, als mit ihren kreativen Fähigkeiten. Mir ist bewusst geworden, dass die Art und Weise, wie wir mit anderen über Design sprechen, einen ganz wesentlichen Einfluss darauf hat, ob es uns gelingt, großartige Benutzererfahrungen zu schaffen. Das ist eine Fähigkeit, die vielen – selbst sehr erfahrenen – Designern

fehlt. Der Erfolg unserer Arbeit hängt davon ab, ob ein gesamtes Projektteam hinter uns steht. Bekommen wir diese Unterstützung nicht, werden unsere Entwürfe nie das Licht der Welt erblicken.

Wie ich mir meinen Weg ins Design erquatscht habe

Mein Weg zur User Experience begann im Marketing. Ich habe Betriebswirtschaft auf Bachelor studiert und schnell erkannt, wie effektiv sich Design dafür einsetzen lässt, Produkte zum Leben zu erwecken. Ich brachte mir Grafik- und Webdesign selbst bei, indem ich zur Finanzierung meines Studiums freiberuflich Projekte für lokale Kleinunternehmen durchführte.

Ich weiß, es klingt verrückt, aber ich gehe wirklich gern zu Bewerbungsgesprächen. Im College habe ich mich auf nahezu alles beworben und jede Einladung zu Vorstellungsgesprächen angenommen. Es waren risikoarme Gelegenheiten, um zu lernen, wie ich am besten über meine Arbeit sprechen kann. Ich habe Menschen immer gern dabei zugesehen, wie sie meine Mappe durchblättern und kommentieren, was ihnen gefällt. Ich mag es, wenn mich jemand fragt, warum ich etwas auf bestimmte Weise umgesetzt habe, ich war schon damals richtiggehend scharf darauf, anderen Menschen meine Designentscheidungen zu erklären – und das ist heute noch so. Ich liebe es einfach, über Design zu reden!

Nachdem ich meinen Abschluss in der Tasche hatte, stand ein Vorstellungsgespräch als Creative Manager in einem internen Marketingteam mit etwa 20 Mitarbeitern an. Mein entscheidendes Gespräch hatte ich damals mit der Vice President of Marketing. Sie löcherte mich mit Fragen zu meinem Portfolio, denen ich aber leicht standhielt. Sie befragte mich nach meinen bisherigen Erfahrungen und ging meinen Lebenslauf durch, mit dem ich gerne angab. Aber dann kam sie auf den Punkt und stellte mir die denkwürdigste Frage meiner Karriere: »Nehmen wir mal an, ich hätte ein neues Projekt für Sie. Was wäre das Erste, was Sie dazu von mir wissen wollten?«

Darauf schien es eine einfache Antwort zu geben. Zwar hatte ich damals einen begrenzten Erfahrungsschatz, aber hier ging es um den vielleicht am häufigsten vorkommenden Typus von Begegnungen, die ein Designer haben kann: um ein Meeting mit einem Stakeholder, einem Projektbeteiligten. Ohne zu zögern, griff ich auf einen Ansatz zurück, der sich bis dahin immer bewährt hatte: »Geht es um ein Printprojekt oder eine Website? In Farbe oder Schwarz-Weiß? Verwenden wir Stockfotos, oder muss Originalmaterial produziert werden? Wie viele Seiten soll die Website oder die Broschüre haben? Und schließlich: Wie sieht der Zeitplan aus?«

»Sie irren sich,« entgegnete sie. »Nichts davon ist wirklich wichtig. Die wichtigste, eigentlich die allererste Frage, die Sie immer stellen sollten, lautet: Was möchten wir damit kommunizieren?«

Ich war perplex. Sprachlos. Ich wusste sofort, dass sie vollkommen recht hatte. Und sie hatte mein oberflächliches Design-Ego in einer Weise bloßgestellt, dass ich mich ganz klein und ahnungslos in genau dem Bereich fühlte, in dem ich sonst so selbstbewusst war – beim Reden über Design.

Zum Glück bekam ich diesen Job trotzdem (und seitdem noch viele weitere), aber diesen Fehler habe ich nie vergessen. Ich war nicht clever genug gewesen, um zu erkennen, dass eine Projektbeteiligte eine andere Agenda hatte als ich. Ich hatte nicht begriffen, um was es ihr ging, und war nicht in der Lage, auf ihre Anliegen einzugehen. Für sie ging es bei dem Projekt um Kommunikation. Für mich ging es nur um Pixel. In diesem Moment wurde mir klar, wie wesentlich die Fähigkeit ist, mit anderen Menschen über Design sprechen zu können. Ich musste die Bedürfnisse meines Publikums berücksichtigen. Meine Entwürfe sollten etwas für den Kunden *erledigen*. Sie sollten ein Problem lösen. Und wenn ich das kommunikativ nicht vermitteln könnte, läge ich zwangsläufig immer wieder daneben. Um als Designer erfolgreich zu sein, musste ich herausfinden, wie ich meinen Kunden vermitteln könnte, was meine Entwürfe bewirkten und wie sie funktionierten. Ich musste ihre Fragen auf eine Art und Weise beantworten, die für sie Sinn ergab, nicht für mich. Ich musste ihnen die Grundüberlegungen, die zu einem bestimmten Entwurf geführt hatten, auf eine Weise darlegen, die ihnen entgegenkam und ihren Bedürfnissen entsprach.

Könnte ich das schaffen, dachte ich mir, könnte ich erfolgreich werden.

UX ist noch jung

Viele von uns Designern, die heute im UX-Bereich arbeiten, haben weder eine spezialisierte Ausbildung durchlaufen noch irgendwelche Kurse besucht, die uns einen benutzerzentrierten Ansatz vermittelt hätten. Wir sind oft aus anderen Bereichen innerhalb eines Unternehmens zur User Experience gekommen: aus dem Marketing, der IT, aus dem Grafikdesign oder dem Research-Bereich. Auch Verhaltensforscher und Psychologen haben längst ihren Platz in der UX gefunden.

Wie auch immer Ihr persönlicher Weg aussehen mag: Viele von uns UXlern haben ähnliche Geschichten. Die meisten haben schon deshalb ihre Laufbahn nicht in der UX begonnen, weil die User Experience als klar abgegrenztes Gebiet noch-gar nicht so lange existiert. In der Designbranche sind also viele Menschen mit Hintergründen unterwegs, die sich stark von ihren derzeitigen Berufsbezeichnungen unterscheiden.

Darüber hinaus war Design für viele Unternehmen schon immer ein reines Hilfsmittel. Früher wurden Designer nur eingestellt, um Produkte professioneller aussehen zu lassen, um ein konsistentes Markendesign sicherzustellen oder um eine kreative Idee zu kommunizieren. Heutzutage werden Designer benötigt, weil komplizierte Probleme gelöst werden müssen, damit die Produkte auf dem Markt erfolgreich sind. Hervorragendes Design ist die erwartete Norm. Heute stehen Designer in einer Weise im Mittelpunkt der Produktentwicklung, die man früher für unnötig hielt. Auch Führungskräfte erkennen jetzt, wie wichtig Design ist, und wollen den Prozess beeinflussen, weil es um ihren Geschäftserfolg geht. In Unternehmen und Organisationen erkennen mehr Menschen denn je den Wert gut gestalteter Benutzererfahrungen.

Was passiert, wenn man eine ganze Branche voller kreativer Köpfe, die überwiegend mit ihrer rechten Hirnhälfte denken, mitten in die Zyklen der Produktentwicklung wirft, eingeklemmt zwischen Usability-Problemen und Geschäftszielen? Es ist nicht sonderlich überraschend, dass dabei Diskrepanzen zwischen den Vorstellungen der Stakeholder der Unternehmen und den sorgsam ausgearbeiteten Entwürfen der Designer auftreten. Und so treffen sich die beiden Seiten ... in einem Meeting.

Wir als Designer treffen heutzutage also immer wieder auf Personen, die unsere Arbeit zwar nicht an unserer Stelle übernehmen könnten, uns aber dennoch immer wieder sagen, wie wir sie ihrer Meinung nach erledigen sollten. Das reicht, um jeden Designer in den Wahnsinn zu treiben.

Dieses Buch setzt an der Schnittstelle zwischen UX-Design und der Vermarktung digitaler Produkte an: Hier geraten die bisherigen Erwartungen, dass es beim Design nur darum geht, hübsche Bildchen zu gestalten, in Konflikt mit ausgeprägten Vorstellungen davon, wie Unternehmensaufgaben gelöst werden. Das Wachstum und die inzwischen erreichte Reife der UX-Branche haben unsere Rolle als Designer in vielerlei Hinsicht verändert, nicht zuletzt durch die Notwendigkeit, uns und unsere Arbeit anderen Menschen zu erklären, die unsere Erfahrung im Designbereich nicht teilen.

Worum es in diesem Buch geht

Ziel dieses Buchs ist es, Designern dabei zu helfen, bessere Kommunikatoren zu werden – um ihre gestalterischen Entscheidungen denjenigen Menschen, die Einfluss auf ihr Projekt haben, fachkundig erklären zu können. Dabei stellen wir ein ganz bestimmtes typisches Ereignis in den Mittelpunkt: ein Meeting mit Kunden oder Projektbeteiligten, bei dem wir unsere Designentscheidungen vorstellen und darüber sprechen. Das gesamte Buch hat dieses Meeting im Blick: was vor dem Meeting, während des Meetings und sogar danach passiert.

Alles, was wir besprechen werden, bezieht sich auf diese Begegnung und soll Ihnen dabei helfen, sich in dieser Situation möglichst gut einzubringen, Unterstützung zu erhalten und tonangebend zu sein.

An einigen dieser Meetings werden sehr viele Personen teilnehmen, an den meisten aber nur einige wenige. Manche Besprechungen finden vielleicht in einem Konferenzraum statt. Andere mögen spontane Gespräche auf dem Flur oder Onlinemeetings sein. Konzentrieren Sie sich nicht zu sehr auf diese Details, sondern auf die übergreifenden Prinzipien, die Sie in all diesen Situationen anwenden können. Ziel ist es, flexibel zu sein, um sich schnell an unterschiedliche Settings anpassen zu können.

Ich werde im Einzelnen darauf eingehen, was Sie alles aufschreiben und welche Fragen Sie stellen sollten, wie Sie Ihre Fähigkeiten als Zuhörer verbessern können und ob Sie mehrere Entwürfe machen sollten. Vielleicht befürchten Sie jetzt, dass es Wochen dauern kann, um sich auf ein Gespräch über Ihre Arbeit vorzubereiten! Aber in Wirklichkeit geht oft alles recht schnell. Manchmal haben Sie genügend Zeit, sich vorzubereiten. Bei anderen Gelegenheiten müssen Sie Antworten aus dem Ärmel schütteln und sehr schnelle Ermessensentscheidungen treffen. Deshalb ist es so wichtig, diese Fähigkeiten beizeiten zu erlernen und sie zur Gewohnheit werden zu lassen. Ihr Ziel sollte es sein, dass Sie Designentscheidungen mühelos erklären und vermitteln können – ohne sich bewusst an die in diesem Buch enthaltenen Ratschläge erinnern zu müssen.

Lassen Sie es mich ganz klar sagen: Hier geht es nicht um eine »Wir gegen sie«-Mentalität. Es geht nicht darum, dass Designer immer recht haben und sich gegen Stakeholder stellen sollen, weil diese sonst schlechte Entscheidungen treffen würden. Bei der Vermittlung von Designentscheidungen geht es vielmehr darum, ein Umfeld zu schaffen, in dem die Projektbeteiligten die gestalterische Expertise und den designerischen Denkprozess klar erkennen und so die präsentierten Entwürfe von sich aus unterstützen können. Es geht darum, auf überzeugende Weise Vertrauen zu schaffen und Effektivität zu demonstrieren.

In diesem Buch gehe ich übrigens grundsätzlich davon aus, dass Ihr Design genau das richtige ist. Dass Sie sauber recherchiert, gute Entscheidungen getroffen, das Problem gelöst haben und der von Ihnen vorgeschlagene Entwurf für das Unternehmen die richtige Wahl ist. Wäre es nicht so, könnten Sie die anderen Stakeholder noch so sehr mit Worten umgarnen: Es wäre aussichtslos.

Mit anderen Menschen über Design zu reden, mag wie eine einfache, grundlegende Fähigkeit erscheinen, in Wirklichkeit ist es aber ziemlich schwer. Meiner Erfahrung nach ist es für Designer durchaus schwierig, sich mit Nicht-Designern effektiv über Design zu verständigen. Lesen Sie also weiter und lernen Sie, wie Sie mit Kunden und Stakeholdern besser kommunizieren, ohne dabei verrückt zu werden und um die bestmögliche User Experience zu erzielen.

Wer sollte dieses Buch lesen?

Dieses Buch wurde in erster Linie für Designer geschrieben, die mit Projektbeteiligten zusammenarbeiten, die keinen Designhintergrund haben, und ist somit gleichermaßen geeignet und gedacht für Grafik-, Web-, UX-, Interaktions-, Schnittstellen- und visuelle Designer.

Designer

Wenn Sie jemals die Erfahrung gemacht haben, dass ein Stakeholder auf einer Änderung bestand, mit der Sie nicht einverstanden waren, dann ist dieses Buch genau das Richtige für Sie. Es kommt häufig vor, dass man als Designer das Gefühl hat, dass die eigene Expertise und das eigene Urteilsvermögen von Projektbeteiligten, die nur wenig von Design verstehen, missachtet werden. Diese Kluft soll dieses Buch überbrücken und Ihnen dabei helfen, Stakeholder davon zu überzeugen, dass Ihre Entscheidungen die besten sind.

Senior-Designer

Vielleicht denken Sie, dass Sie schon lange genug in diesem Job unterwegs sind und genug Erfahrung darin haben, Designentscheidungen zu vermitteln. Das mag stimmen, aber wie oft bereiten Sie Präsentationen Ihrer Arbeit wohlüberlegt und ganz bewusst vor? Sie können in diesem Buch nicht nur Ihr aktuelles Wissen überprüfen, ich biete auch eine Menge gut in der Praxis umsetzbarer Taktiken an.

Designentscheidungen zu vermitteln, ist nichts, was man nur einmal im Leben lernen muss, um für immer Experte zu sein. Es erfordert regelmäßige bewusste Anstrengung und Übung. Vielleicht haben Sie irgendwann einmal den schwarzen Gürtel im Judo erreicht. Wenn Sie aber nach Jahren ohne Training die Matte betreten, können Sie ganz schnell verlieren.

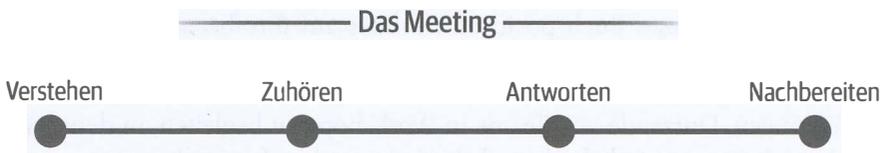
Das ganze Produktteam

Obwohl dieses Buch für Designer geschrieben wurde, können – da es nicht besonders technisch gehalten ist und sich mit vielen häufig auftretenden Problemen befasst – die vorgestellten Tipps und bewährten Praktiken auch für Menschen in vielen anderen Funktionen in einem Unternehmen nützlich sein. Ich habe mit vielen UX-Researchern, Entwicklern, Content-Strategen und Product Ownern gesprochen, die bereits von den Konzepten und Ideen dieses Buchs, das jetzt in seiner zweiten Auflage vorliegt, profitieren konnten.

Wie dieses Buch aufgebaut ist

Kapitel 1 zeigt, wie und warum Kommunikation heutzutage ein kritischer Teil des Designprozesses in Unternehmen ist. Unsere Entwürfe sprechen nicht für sich selbst. In vielen Designprozessen ist eine klare Kommunikation die fehlende Komponente.

Die Kapitel 2 bis 10 bauen aufeinander auf und konzentrieren sich auf ein typisches Meeting mit Projektbeteiligten. Wir betrachten den gesamten Verlauf einer solchen Besprechung und Entwurfspräsentation. Bei jedem Schritt wird eine Zeitleiste gezeigt (wie z. B. die folgende), die anzeigt, in welchem zeitlichen und inhaltlichen Abschnitt des Meetings wir uns gerade befinden. Unterwegs wird es darum gehen, die Perspektiven der beteiligten Interessengruppen zu verstehen, sich in die anderen Stakeholder einzufühlen und die Begegnung mit ihnen vorzubereiten. Was das Meeting selbst betrifft, wird es um implizite und explizite Zuhörtechniken gehen und darum, die erforderliche innere Einstellung in uns wachzurufen, bevor wir auf Fragen und Rückmeldungen antworten. Danach stelle ich einige einfache Taktiken und Rezepte vor, um durch die bestmögliche Antwort Unterstützung für Ihre Entwürfe zu erhalten. Doch auch nach Abschluss des Meetings geht die Arbeit weiter, und es müssen gestalterische Anpassungen vorgenommen werden, damit eine möglichst optimale Benutzererfahrung erreicht werden kann. Diese Kapitel behandeln damit alles, was Sie über Meetings mit Projektbeteiligten, in denen Sie Ihre Designentscheidungen erläutern sollen, wissen müssen.



Da die Arbeit mit Menschen immer Unwägbarkeiten bereithält, gebe ich Ihnen weitere Tipps und stelle bewährte Verfahren vor, die auch in vielen anderen Bereichen Ihrer Arbeit hilfreich sein können. In den Kapiteln 3 und 9 wird es ausführlich darum gehen, wie man sich sinnvolle Notizen macht – obwohl es natürlich bei allen Schritten des Gestaltungsprozesses wichtig ist, die eigenen Designentscheidungen gut zu dokumentieren.

Das Buch schließt mit Kapitel 11: »Wie Führungskräfte Designer unterstützen können«. Dieses Kapitel richtet sich an Projektbeteiligte, die an Designentscheidungen beteiligt, aber selbst keine Designer sind, und soll ihnen als Ressource dienen. Führungskräfte und Chefs aller Art können davon profitieren, wenn

sie lernen, effektiver mit Designern zusammenzuarbeiten. Ich möchte alle Designer ermutigen, die Lektüre dieses Kapitel den entscheidenden Stakeholdern ans Herz zu legen.

Ich habe dieses Buch geschrieben ...

... damit Designer und Unternehmen die großen Kommunikationshürden zwischen allen Projektbeteiligten überwinden und bessere UX-Lösungen entwickeln können. Dazu gebe ich Ihnen wirklichkeitsnahe, praktische Ratschläge an die Hand. Mit diesem Buch möchte ich einerseits meine eigenen Ideen über den Einfluss von Kommunikation auf Designprozesse dokumentieren und erläutern, zum anderen hilft es mir selbst dabei, mir mein tägliches Vorgehen explizit bewusst zu machen. Dieses Buch ist meine persönliche Checkliste für gute Kommunikation über Design, und ich freue mich sehr darauf, es mit Ihnen teilen zu können. Ich hoffe, dass es auch für Sie ein nützliches Werkzeug sein wird.

Durch dieses Buch habe ich viele beeindruckende Menschen kennenlernen dürfen. Die gewonnenen Freundschaften und Verbindungen, die Gespräche, Tipps und Ratschläge waren und sind von unschätzbarem Wert für mich. Es waren fantastische Erfahrungen, und ich freue mich sehr, dass ich mit diesem Buch und den entstandenen Kontakten den Austausch über einen wichtigen Bereich unserer Branche fördern konnte. Darüber hinaus hat es mir die Möglichkeit gegeben, weltweit auf Konferenzen zu sprechen und mit Teams arbeiten zu dürfen, die ich sonst nie kennengelernt hätte. Manche Leser und Leserinnen berichten mir davon, dass dieses Buch positiven Einfluss auf ihre berufliche Laufbahn hatte oder ihnen zu einer Beförderung verhalf. Andere erzählen mir, welche Taktiken sie angewendet und ob diese funktioniert haben oder nicht. Ich hatte das Vergnügen, Dutzende von Teams in Workshops zu begleiten, in denen wir diese Fähigkeiten persönlich üben, diskutieren und verfeinern konnten.

Ich würde mich freuen, auch von Ihnen zu hören. Nehmen Sie Kontakt zu mir auf, folgen Sie mir auf Twitter, fügen Sie mich auf LinkedIn hinzu und erzählen Sie mir, wie Sie mit einem Problem umgegangen sind. Vor allem wünsche ich mir, dass das Buch auch für Sie ein wertvoller Helfer sein wird.

Fügen Sie mich auf LinkedIn hinzu: <https://www.linkedin.com/in/tomgreever>

Folgen Sie mir auf Twitter: <https://twitter.com/tomgreever>

Folgen Sie mir auf Instagram: <https://www.instagram.com/tomgreever>

Artikel, Podcasts und Videos zu diesem Thema finden Sie auch auf meiner Website: <https://tomgreever.com>

Danksagungen

Jemand hat mich einmal gefragt, was ich zur Entspannung mache. Lesen? Kino? Sport? Ich genieße diese Dinge zwar, aber nachdem ich ein paar Minuten darüber nachgedacht hatte, antwortete ich, dass ich mich am besten entspannen und erholen kann, wenn ich mit meiner Frau Hannah Zeit verbringe und mich mit ihr unterhalte. Dieses Buch wäre nicht entstanden ohne ihre Unterstützung, ihr Verständnis und ihre Ermutigung. Hannah ist mein Lieblingsmensch, meine immer aufrichtige Mitarbeiterin und hingebungsvolle Partnerin. Sie ist viel klüger als ich und hat mehr zu diesem Buch beigetragen, als sie selbst zugeben würde. Ohne ihre Verzichtsbereitschaft hätte ich dieses Buch nicht (jetzt sogar zum zweiten Mal!) fertigstellen können. Ich liebe dich, Schmusekätzchen.

Auch den Gutachtern bin ich zu großem Dank verpflichtet: Dennis Kardys, Christy Ennis-Kloote, Anthony Armendariz, Heather Wydeven, C. Todd Lombardo, Brad Nunnally, Cynthia Savard Saucier, Dan Klyn, Kate Rutter und Cindy Alvarez. Dank ihrer Hilfe hat dieses Buch an Genauigkeit gewonnen und an manchen, recht offensiven Formulierungen verloren.

Zu guter Letzt (aber deshalb nicht minder) möchte ich all meinen aktuellen und früheren Kunden, Chefs und deren Führungskräften danken. Ohne sie (ohne euch!) wäre dieses Buch nicht möglich gewesen. In gewisser Weise sind tatsächlich alle Menschen, mit denen ich jemals gearbeitet habe, an diesem Buch beteiligt. Erst durch euch habe ich wirklich gelernt, über Design zu sprechen. Ich musste es! Ihr habt mir keine Wahl gelassen! Meine Erfahrungen sind in der jahrelangen gemeinsamen Arbeit mit *euch* gewachsen – und jetzt ist es an der Zeit, sie mit der Welt zu teilen.