



**Ik moet de rol van de
boekhandel als
communitycentrum
voor discussies over ras,
geslacht en gelijkheid
verdiepen**



Kohsie

Naam

Sarah Lutzemann

Land

Duitsland

Meer informatie

www.kohsie.de



Mijn verhaal

Ze bezitten een onafhankelijke boekhandel die diverse literatuur promoot en het werk van ondervertegenwoordigde auteurs, vooral vrouwen en minderheden, ondersteunt. De boekhandel dient als een platform om empowerment aan te moedigen en discriminatie te bestrijden door literatuur aan te bieden die een breder en inclusiever perspectief weerspiegelt. Naast het verkopen van boeken, biedt de boekhandel een veilige ruimte voor discussies, evenementen en gemeenschapsvorming. Momenteel werken er twee mensen in het bedrijf: ik en mijn man, die de dagelijkse gang van zaken ondersteunen.



Mijn motivatie

Ik heb de overstap naar het ondernemerschap gemaakt omdat ik betrokken wilde raken bij werk dat aansluit bij mijn passie voor literatuur en sociale rechtvaardigheid. Na jarenlang in de auto-industrie te hebben gewerkt, waar ik te maken kreeg met hiërarchische structuren en een gebrek aan tevredenheid, wilde ik iets zinvols creëren. Mijn verlangen om een positieve impact te hebben en te werken aan iets waar ik echt om geef, bracht me ertoe een boekwinkel te openen. Ik wilde een platform bieden voor literatuur dat gemarginaliseerde stemmen zou ondersteunen, iets dat ontbrak in het landschap van traditionele boekhandels. Deze verandering heeft me in staat gesteld mijn professionele werk af te stemmen op mijn persoonlijke waarden van diversiteit en inclusie.



Mijn aanpak

Mijn idee: Ik lanceerde de boekhandel in 2021, maar het idee kreeg vorm in 2019 nadat ik naar Saksen-Anhalt, de thuisstaat van mijn man, was verhuisd.

Onderzoek: Ik ontdekte een gat in de markt van diverse literatuur en realiseerde me het gebrek aan werken geschreven door vrouwen en minderheidsauteurs.

Tijd: De verhuizing en het feit dat de boekhandels open bleven tijdens de pandemie, gaven me de kans om het bedrijf te starten.



Uitdagingen

Positionering: Een van de grootste uitdagingen was het positioneren van de boekhandel in een concurrerende markt, waar online retailers domineren. Het concept van de boekhandel, gericht op nicheliteratuur, is zowel een kracht als een uitdaging. Hoewel de regelgeving voor boekenprijzen eerlijke concurrentie garandeert, impliceert dit de noodzaak om een unieke klantervaring te bieden.

Vertrouwen opbouwen: Een andere uitdaging was het opbouwen van vertrouwen bij klanten en het neerzetten van de boekhandel als een betrouwbare bron voor diverse literatuur. Financieel vertrouwen we op eigen vermogen omdat traditionele kredietverstrekkers het concept te niche vonden.

Sociale Biasuri: Als ondernemer in een door mannen gedomineerde industrie heb ik vaak te maken gehad met scepsis, waarbij sommigen ervan uitgingen dat boekverkoop slechts een hobby is. Als gekleurde vrouw moest ik sociale vooroordelen overwinnen, hoewel deze context mijn vertrouwen in mijn expertise in literatuur geschreven door zwarte auteurs versterkte.



Waren de interventies specifiek gericht op ondervertegenwoordigde ondernemers?

Hoewel ik niet op zoek was naar interventies die specifiek gericht waren op ondervertegenwoordigde ondernemers, hoorde ik later over organisaties als Black Female Business, die mentorschap en workshops aanbieden. Dit is iets waar ik in de toekomst aan zou willen deelnemen.



Beschrijf de impact van deze interventies

Netwerken en advies van andere onafhankelijke boekhandelseigenaren hebben me geholpen mijn benadering van klantbetrokkenheid en evenementenplanning vorm te geven. In de loop van de tijd is de boekhandel uitgegroeid tot een erkende ruimte voor discussies over diversiteit en emancipatie. Collegiale ondersteuning heeft me ook geholpen mijn businessplan te verfijnen, waardoor ik me kan concentreren op niche-aanbiedingen met behoud van financiële duurzaamheid. Dankzij de steun die ik van mijn man kreeg, kon ik taken zoals boekhouding delegeren, waardoor ik me kon concentreren op bedrijfsontwikkeling en boekenselectie.



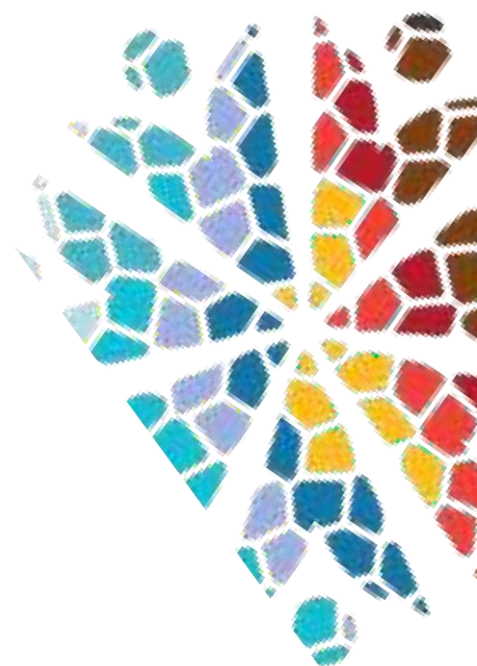
Prestaties

Mijn authenticiteit als vrouw van kleur en mijn toewijding aan het promoten van diverse stemmen werden een uniek verkoopargument voor de boekhandel. Klanten vertrouwen erop dat ze de literatuur begrijpen die ik aanbied, vooral als het gaat om boeken die racisme en sociale rechtvaardigheid aan de orde stellen. Deze authenticiteit resoneert met klanten die op zoek zijn naar een boekhandel die niet alleen boeken verkoopt, maar ook pleit voor verandering.

Welke interventies/ondersteuning heb je gekregen?



Hoewel ik niet actief heb gezocht naar formele interventies zoals overheidssubsidies of mentorschap, heb ik onschatbare steun gekregen van mijn man, die ervaring heeft met het runnen van een bedrijf. Zijn expertise op het gebied van boekhouding en bedrijfsplanning maakte het proces eenvoudiger. Ik heb ook geprofiteerd van het netwerken met andere onafhankelijke boekhandels, met name een queer boekhandel in Berlijn, waar ik advies kreeg en de uitdagingen besprak van het starten en runnen van een nichebedrijf. Deze informele ondersteuning hielp me door de beginfase van het bedrijf te navigeren en een duurzaam model te creëren.





Toekomstplannen



Ik ben van plan de aanwezigheid van de boekhandel uit te breiden door meer community-evenementen te organiseren en online verkoop aan te bieden aan klanten die geïnteresseerd zijn in onze samengestelde selectie van diverse literatuur, maar de boekhandel niet fysiek kunnen bezoeken. Ik streef ernaar de rol van de boekhandel als gemeenschapscentrum voor discussies over ras, geslacht en gelijkheid te verdiepen, en mogelijk meer auteurslezingen en workshops over onderwerpen op het gebied van sociale rechtvaardigheid te organiseren. Ik wil ook samenwerken met lokale scholen en organisaties om educatieve middelen over diversiteit en inclusie te bieden.



Welke ingrepen of voorzieningen zouden u helpen deze plannen en visies te realiseren?

Om deze doelen te bereiken, zou ik baat hebben bij extra financiering om de fysieke ruimte van de boekhandel uit te breiden en te investeren in een online platform om een breder publiek te bereiken. Ze overwegen ook mentorschapsprogramma's die gericht zijn op het opschalen van kleine bedrijven, vooral die gericht op ondervertegenwoordigde groepen. Training in digitale marketing en e-commerce zou helpen uw online aanwezigheid en zichtbaarheid te vergroten. Daarnaast ben ik van plan partnerschappen aan te gaan met lokale instellingen om samen evenementen te organiseren, financiële en promotionele ondersteuning te bieden om de impact op de gemeenschap te vergroten.

Volg Sarah's vorderingen en bezoek: [site-ul ei](#)



Gefinancierd door de Europese Unie. De geuite standpunten en standpunten behoren echter uitsluitend toe aan de auteur(s) en komen niet noodzakelijkerwijs overeen met die van de Europese Unie of het Uitvoerend Agentschap onderwijs en cultuur (EACEA). Noch de Europese Unie, noch het EACEA kan hiervoor verantwoordelijk worden gesteld.