

# Game World haalt zijn kracht uit grote voorraad



RISHI KARTARAM

**In zijn 18-jarig bestaan heeft Game World zich ontwikkeld tot een belangrijke speler in de gamewereld. Als uitgever, maar vooral als distributeur. Eigenlijk wil Game World een partner zijn, voor leveranciers én afnemers.**

DOOR: WERNER SCHLOSSER

De huidige entertainmentmarkt staat onder druk, erkent ook Rishi Kartaram. De directeur/eigenaar van Game World merkt dat er minder hardware verkocht wordt en het aantal georganiseerde verkooppunten sterk afneemt. “De faillissementen van Sonica, Entertainment Business Services, Avalon en Entertainment Retail Group, allemaal in het afgelopen jaar, hebben ook een groot aantal winkels de kop gekost. Daardoor hebben ook groothandels/distributeurs het moeilijker gekregen. Op de gamemarkt bijvoorbeeld is het aantal key accounts gehalveerd tot vijf of zes.”

## Bijna alwetend

De crisis heeft er volgens Kartaram voor gezorgd dat zelfs grotere organisaties

steeds minder kredietlimieten kunnen krijgen. “Tot nu toe kon je elk jaar rekenen op hogere kredietlimieten, maar die vaste groei is tot stilstand gekomen. Je moet dus meer inkopen zelf voorfinancieren en de piekmomenten, november en december, beter managen. Met een toprelease kan een paar ton gemoeid zijn, dus je zult moeten zorgen dat vraag en aanbod optimaal op elkaar zijn afgestemd.”

Het belang van goede IT- en ERP-systemen, waarmee bedrijfsprocessen als voorraadbeheer, administratie en logistiek worden aangestuurd, neemt daarmee enorm toe. En ook het gevoel met de markt en de klanten blijkt heel belangrijk. Dat maakt het werk voor een groothandel/distributeur veel complexer. “Je moet vaak bijna alwetend zijn om al die processen in de gaten te houden”, aldus Kartaram.

## Veranderende rol

Kartaram is echter positief over de toekomst, ook al omdat hij een nieuwe rol voor distributeurs ziet. “Voorraad houden wordt steeds belangrijker, omdat de maatschappijen dat steeds minder zelf willen. Voorraad houden betekent sneller kunnen leveren, dus daardoor worden distributeurs

belangrijker voor zowel leveranciers als afnemers. Game World neemt daarbij niet alleen toptitels, maar ook breedte op voorraad.” Van de 30.000 titels in de catalogus, heeft Game World er zeker 6000 op voorraad, waardoor er altijd 250.000 à 300.000 artikelen direct leverbaar zijn. “Als het nodig is, kunnen wij binnen enkele dagen meerdere beginnende winkels van product voorzien.”

Een andere verandering komt voort uit het feit dat game-uitgevers volgens Kartaram in Nederland geen volledig kantoor meer nodig hebben. “Sales en distributie zouden wij op label- en klantniveau voor uitgevers kunnen overnemen.”

## Klant centraal

Game World is overigens ook zelf uitgever; het brengt ook eigen producten op de markt. Van belangenverstrengeling is echter geen sprake. “Het is heel makkelijk om van alles naar binnen te duwen, maar wij kijken welk product bij welke klanten past. Alleen op die manier kun je een langdurige relatie opbouwen. Bij Game World staat de klant centraal. We zijn dan ook geen prijsvechter; bij een bepaalde service hoort een bepaalde prijs. Daar zijn beide partijen bij gebaat.” ■

### Game World

Cornusbaan 1  
 2908 KB Capelle a/d IJssel  
 (t) 010 298 3838  
 (f) 010 437 3822  
 (e) info@gameworld.nl  
 (w) www.gameworld.nl  
 Contactpersoon: Rishi Kartaram