

# Puzzel van 1000 stukjes

Individuele winkeliers worden door de industrie veelal naar groothandels verwezen voor hun bestellingen. Zij kunnen dan uit meerdere partijen kiezen. Wat zijn de belangrijkste criteria? En welke voor- en nadelen kleven aan deze praktijk?

DOOR: WERNER SCHLOSSER

Het belang van groothandels/distributeurs is begin deze eeuw alleen maar toegenomen. Steeds vaker werpen industriepartijen besteldrempels op. Blijft een order onder dat bedrag, dan wordt de winkelier doorverwezen naar tussenhandelaren. Bijkomend voordeel is, dat daar producten van meerdere leveranciers kunnen worden besteld. Daardoor kunnen vollere pakketten worden gemaakt, wat uiteindelijk de vrachtkosten drukt. Ondanks die positieverbetering in de waardeketen staat de groothandels/distributiesector zwaar onder druk, met faillissementen voor grote spelers als het Belgische Sonica, Entertainment Business Services, Avalon Wholesale en Entertainment Retail Group (ERG) als gevolg. Een bijeffect is, dat winkeliers uit minder partners kunnen kiezen, en wellicht met slechtere afspraken genoeg moeten nemen.

## 'Je krediet staat nu sneller onder druk'

Eigenaar Plato Rotterdam en Utrecht Rein Mos

### Actualiteit

Robin Heijdenrijk, eigenaar van Music Stores in Panningen en Heijthuisen, schetst de situatie: "Toen Avalon nog Rigu was, zijn we erg verwend. Veel product was op voorraad, schappenplannen hadden recht van retour, defecten en andere problemen werden eigenlijk altijd opgelost, er gold een ruime kredietlimiet en een be-

talingstermijn van dertig dagen. Nu gaan veel winkels terug naar een betalingstermijn van tien of zelfs zeven dagen, is de levertijd zeker een dag langer en lopen wij meer risico."

De Hermans Holding, die Music Store vrij snel na het faillissement van Avalon overnam, heeft volgens Heijdenrijk ook met een aantal erfenissen te kampen. "We houden het kassasysteem van Rigu, dat door Hermans is overgenomen, maar de catalogus en prijzen zijn een aantal maanden niet bijgehouden. We zijn momenteel gemiddeld te duur in vergelijking met andere winkeliers. Ook zijn er rond de cadeaupriodes geen folders verspreid, wat zeker omzet scheelt."

Movie MAX heeft, sinds moederbedrijf ERG failliet ging, hetzelfde probleem. "Wij betrokken ons huurproduct bij ERG en het koopproduct al heel lang bij VSN", zegt

Carola van Loon, storemanager van Movie MAX Tilburg Heyhoef. "Het is dan ook een geruststelling dat Moving Pictures Holding (MPH; het moederbedrijf van VSN, WS) de activiteiten heeft overgenomen, hoewel huur voor hen wel nieuw is." Op het moment van schrijven, eind november, was nog volop overleg gaande tussen MPH en de franchisenemers van Videoland en Movie

MAX, dus veel concreets kon Van Loon hier nog niet aan toevoegen.

### 'Moetje'

Sommige tussenhandelaars hebben zo'n sterke positie verworven, dat winkeliers het bijna als verplichting zien om bij hen in te kopen. "Bertus neemt zo'n beetje alle distributie van de maatschappijen over en is ook de enige partij die het zo kan organiseren", zegt Rein Mos, eigenaar van Plato-filiaal in Rotterdam en Utrecht. "Zij hebben veel geïnvesteerd, omdat ze zagen aankomen dat maatschappijen hun distributie zouden gaan uitbesteden. Onze klandizie bij hen is dan ook deels een soort beloning voor hun visie." Hij ziet echter ook nadelen: "Omdat de facturen steeds groter worden, staat je krediet sneller onder druk. De inkoop gaat voor de verkoop uit, dus daar zit spanning en risico. Bertus probeert op ons verzoek met de labels af te spreken dat zij hun producten in consignatie aan ons mogen leveren."

Jurgen Heinsman, eigenaar van de in cult, classics, animé, arthouse en sciencefiction gespecialiseerde winkel All About Movies in Nijmegen, noemt VSN 'de enige grote [filmdistributeur] in Nederland'. "Daar ben ik dus min of meer afhankelijk van, hoewel zij de winkelier vrij weinig marge bieden. Astri Ede is dan veel goedkoper." Daarnaast importeert Heinsman veel en koopt hij bij kleinere labels als Lumière en Moskwood rechtstreeks in. Hij is niet de enige.



### Niet exclusief

Hoewel diverse groothandels zich als 'one-stop shop' afficheren, kopen vrijwel alle winkeliers bij meerdere aanbieders in. Mos noemt Bertus zijn hoofdleverancier, maar bestelt ook muziek bij onder meer majors EMI en Universal, Rough Trade en De Konkurrent. "Films, vooral van kleinere distributeurs, bestellen we rechtstreeks." Volgens Dragan Blom, eigenaar van ForeGames in Breda en Tilburg, zijn Game World en Micromedia de twee grootste wholesalers op gamegebied, maar hij onderhoudt ook relaties met 'alle andere groothandels'. "Alleen Sony kopen we rechtstreeks."

Robin Heijdenrijk kocht voorheen alles via Avalon. Nu betreft hij cd's van SES en games van Micromedia. "Die kun je vertrouwen en met hen valt bij grote releases - en dus grote aantallen - te praten over de kredietlimiet." Het grote nadeel van meerdere leveranciers is volgens hem, dat die allemaal hun eigen leveringsvoorwaarden, kortingsstructuren, vervoerders, moment van incasso, enz. hebben. "Het is nu een puzzel van 1000 stukjes... het is niet te doen zo."

### Criteria

De belangrijkste voorwaarden die de winkeliers zelf stellen (zie kader), zijn lever-

snelheid en assortiment. Zonder op de toekomst vooruit te willen lopen prijst Carola van Loon op dit punt de betrouwbaarheid van VSN: "Bestellingen zijn er altijd op tijd." Dragan Blom koos voor Game World en Micromedia, 'omdat die alles kunnen leveren, en snel'. "De belangrijke items moeten direct voorradig zijn, want je wilt geen nee verkopen", vat Rein Mos samen.

Uiteraard is ook de prijsstelling van belang. "De inkoopprijs moet dusdanig zijn, dat je marktconform kunt uitprijzen", vindt Heijdenrijk. "Dvd's worden veel te duur aangeboden." Heinsman beaamt dat. "Ze zouden kleinere winkels wel meer prijsvoordeel mogen bieden. Als al die eenmanszaakjes wegvallen, krijgen groothandels daar ook last van." De ervaring van Blom is: "Sinds de crisis is uitgebroken, valt bij grotere aantallen wel over korting te praten." En Mos weet: "Een beetje shoppen kan helpen."

Informatievoorziening scoort eveneens hoog. De digitale communicatie wordt over het algemeen hoog gewaardeerd, maar er is ook heimwee naar fysiek contact. "Als kleine zelfstandige heb ik geen echt inkooporgaan", zegt Blom, "dus ik heb wel een accountmanager nodig om me op de hoogte te houden." Ook Van Loon is pleitbezorger van vertegenwoordigers 'om hun

bedrijf te representeren en meer informatie over producten geven'. Heijdenrijk ervaart de informatievoorziening momenteel als 'aanzienlijk minder dan in de Avalontijd'. "De maatschappijen hebben niet de moeite genomen om winkels rechtstreeks te informeren. We worden aan ons lot overgelaten." Mede door het grote aantal eindejaarsreleases is hij voorstander van een terugkeer van de oude 'release-envelop', al was het alleen maar de laatste twee maanden van het jaar. "Wellicht ben je dan terug bij af, maar het werkte wel." ■

Alle geïnterviewden is gevraagd naar hun belangrijkste criteria om voor (een) bepaalde distributeur(s) te kiezen. Onderstaande criteria blijken het zwaarst te wegen:

- » Leversnelheid
- » Assortiment
- » Prijsstelling
- » Informatievoorziening
- » Klantvriendelijkheid/probleemoplossing
- » Bestelsysteem
- » Recht van retour
- » Betalingstermijn