



# Intelligente Analyse statt lustige Computerspiele

**Game World-Chef Rishi Kartaram entwickelt Analysesoftware für Onlinehändler.**

**W**er seit mehr als 25 Jahren im Versandgeschäft ist, kennt die Interessen und Wünsche seiner Kunden ganz genau. Rishi Kartaram begann 1992 mit dem Verkauf von zehn verschiedenen Videospielen. Heute hat sein Unternehmen Game World rund 300.000 Spiele auf Lager – nicht nur die Nachfrage ist rasant gewachsen, sondern vor allem auch die Vielfalt der Interessen. Die Frage nach dieser Vielfalt, und parallel die Verlagerung von Spielesoftware zu digitalen Spielen und damit weniger Software-Verkauf, brachte Kartaram auf eine neue Geschäftsidee: die Analyse von Onlineshopping-Trends.

## Gruß an Amazon-Chef Jeff Bezos

Vor drei Jahren gründete Kartaram »Jeffcommerce«. »Jeff« steht dabei für Just Easy Forecasting Fulfillment (sinngemäß: ganz einfache Prognoseerfüllung). Dabei geht es um die Schnittstelle zwischen Onlineshop und Lieferant. Lieferanten können Onlinehändler Waren passgenau zur Verfügung stellen, wenn sie die Kauf-trends der Kunden kennen. Die von Kartaram und einer IT-Firma entwickelte Software macht genau das: Die sich rasant entwickelnden Trends

der Käuferschaft werden analysiert und zugeordnet. Früh können dann entstehende Märkte vorausgesehen werden – und Lieferanten sich rechtzeitig auf die Bestellungen der Händler einstellen. Denn: 69 Prozent befragter Kunden würden öfter online bestellen, wenn sie wüssten, dass die Ware noch am selben Tag geliefert wird. »Lieferbarkeit ist es, was den Kunden an einen Onlinehändler bindet. Der Preis ist nicht entscheidend«, meint auch Kartaram.

Nicht ganz zufällig heißt sein Unternehmen wie Amazon-Chef Jeff Bezos. Denn noch ist der Online-Riese nicht in den Niederlanden angekommen. Mit Jeffcommerce will Kartaram kleineren Onlinehändlern und ihren Lieferanten die Möglichkeit geben, sich weiter zu positionieren.

## Blick ins Lager

Jeffcommerce gibt aber auch Großhändlern konkrete Möglichkeiten, zum Beispiel Lagerkapazitäten und die Positionierung ihrer Ware im Onlinehandel zu prüfen und gegebenenfalls zu optimieren. Ein Beispiel: Ein Großhändler im Bereich Beauty und Gesundheit war der Meinung, 99 Prozent Marktabdeckung zu haben. Jeffcommerce fand aber heraus, dass

35 Prozent des Sortiments gar nicht bei den einschlägigen Onlineshops gelistet waren. Hier wurde nachgebessert.

Rishi Kartaram hat aus einer möglichen kommenden Not eine Tugend gemacht: Aus Sorge, als reiner Händler für PC-Spiele bei der Digitalisierung auf der Strecke zu bleiben, schaffte er ein Hilfsmittel, mit dem Entwicklungen schnell analysiert werden und Handel und Lieferanten entsprechend reagieren können. Game World macht heute nur noch ein Viertel des Umsatzes aus, Jeffcommerce bringt den Rest.

Rishi Kartaram gründete 1992 Game World, heute größter Lieferant interaktiver Unterhaltungshardware und -software in den BeNeLux-Ländern. Der 1973 in Paramaribo, Suriname, geborene Unternehmer studierte Economics und Sales, Distribution, and Marketing Operations in Rotterdam. Seit 2015 ist er außerdem CEO seiner Software-Firma Jeffcommerce.



JEFFCOMMERCE

**INFOS** [www.jeffcommerce.com](http://www.jeffcommerce.com)  
[www.gameworld.nl](http://www.gameworld.nl)

**QUELLEN** [www.elsevierweekblad.nl](http://www.elsevierweekblad.nl)  
<https://de.statista.com> | [www.sprout.nl](http://www.sprout.nl)