

GOLIATH BV EEN LIEFDE VOOR GEZELSCHAPS- SPELLEN

EEN KIJKJE IN HET LEVEN VAN EEN MKB-SPEELGOEDBEDRIJF



HET BEGON MET EEN VAKANTIESOUVENIR

Met de verkoop van 600,000 Rummikubs in Nederland in 1986, haalde Goliath één van de beste verkoopscijfers ooit voor een spel.

Op het einde van de jaren '70 brachten Adi Golad en z'n vrouw Margreeth een bezoek aan Israël en leerden daar het spel Rummikub kennen. Adi had maar weinig interesse maar Margreeth was enthousiast en bracht een Rummikub mee terug naar Nederland als souvenir voor haar moeder, een enthousiaste gezelschapsspeelster. Al snel werd het spel – tot dan toe ongekend in Nederland - bij familie en vrienden een grote hit. Adi was zodanig van het potentieel tot succes overtuigd, dat hij z'n auto ruilde voor 500 Rummikubs om deze naar Nederland te kunnen brengen. Ondanks enkele moeilijkheden in het begin, kon hij via een grassroots marketing campagne het spel aan de man brengen en slaagde hij er in 1980 in Goliath Games op te richten om de Rummikub te verdelen. Sinds die tijd zijn er al meer dan 50 miljoen Rummikubs over de hele wereld verkocht.



Door de ervaring die opgedaan werd in de speelgoedsector, kon Goliath ook verschillende nieuwe spellen zelf uitvinden en op de markt brengen. Ook kon dit Nederlandse bedrijf door samenwerkingen met andere belangrijke internationale speelgoedbedrijven z'n aanbod van spellen en speelgoed versterken en diversifiëren.

STEEDS VERNIEUWEND EN EEN SNELLE PRODUCTIE



Al meer dan 30 jaar staat het hoofdkantoor van Goliath in Hattem, een klein stadje in Oost-Nederland, waar het een 45-tal mensen tewerkstelt. De spellen worden gemaakt door gespecialiseerde onafhankelijke bedrijven in Nederland, Israël en China. Eén van de sleutels van het succes van Goliath is het feit dat ze erin slagen snel te reageren op de nieuwste trends in de markt. Vanaf het moment dat er een nieuw spelconcept is, wordt er geen moeite gespaard om dit spel zo snel mogelijk aan de consument te kunnen aanbieden. Plezier, innovatie en veiligheid staan hierbij centraal. Het traditionele gezelschapsspel blijft een belangrijke focus behouden maar Goliath ziet ook groeipotentieel in andere categorieën.

Goliath stelt wereldwijd ongeveer 150 mensen te werk, waarvan 45 in Nederland. Het bedrijf brengt wereldwijd ongeveer 50 nieuwe spellen per jaar uit.

OVER NEDERLANDS GRENZEN HEEN

Goliaths spellen worden vooral in de Europese Unie verkocht maar kunnen ook in meer dan 60 verschillende landen gevonden worden.

Met een betrekkelijk kleine thuismarkt als Nederland, wist Goliath dat internationale expansie belangrijk zou zijn om te blijven groeien. De eerste stappen hiertoe werden gezet in de BENELUX landen, dit reeds in 1996. Vandaag de dag wordt 90% van de Goliath spellen buiten Nederland verkocht, dankzij de acht internationale vestigingen van Goliath. De Europese Unie blijft de belangrijkste afzetmarkt met als toppers Frankrijk, Spanje, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Voor een bedrijf als Goliath is een goed functionerende interne markt van groot belang. En in die markt moet de regelgeving wetenschappelijk onderlegd zijn en gepaard gaan met een efficiënt markttoezicht.



BOUWEND AAN DE TOEKOMST

Om een gezonde groei van het bedrijf te stimuleren, is het voor Goliath belangrijk studenten en 'young professionals' te ondersteunen. Het bedrijf heeft een trainee programma dat toelaat om één tot vier studenten per semester waardevolle ervaring te laten opdoen binnen het bedrijf. Om de academische opleiding van jonge ingenieurs te kunnen aanvullen met praktische ervaring werkt Goliath ook samen met de plaatselijke universiteit voor hun Bachelors programma voor industriële productingenieurs. Door dit project worden studenten gecoacht door de speelgoedontwerpers van Goliath en kunnen ze zelfs deelnemen in het ontwikkelen van nieuwe productontwerpen.

GEZELSCHAPSPELLEN BEVORDEREN DE SOCIALE INTERACTIE



Bij Goliath is men ervan overtuigd dat spellen die gespeeld worden binnen het gezin, essentieel zijn voor een goede sociale interactie en cognitieve ontwikkeling bij kinderen.

Bij Goliath is men ervan overtuigd dat traditionele gezelschapsspellen zeer belangrijk zijn omdat ze sociale interactie bevorderen. Dit soort spel zorgt er bij kinderen voor dat ze hun denkvermogen oefenen door het communiceren en omgaan met anderen en het versterkt zo ook de familiale band. De Goliathspellen helpen de sociale interactie maar daarnaast heeft het bedrijf ook een groot sociaal engagement en vindt het belangrijk iets terug te geven aan de maatschappij. Daarom steunt Goliath meerdere goede doelen. Zo liepen in 2013 tientallen van Goliaths medewerkers mee in de 20km van Parijs en bij elke Goliathloper die de finish haalde, kregen acht verschillende goede doelen honderden gratis Goliath spellen.

“Verantwoorde speelgoedbedrijven zoals Goliath zetten zich in om kwaliteitsvol en veilig speelgoed te produceren op een ethische manier, maatschappelijk verantwoord en milieuvriendelijk. Maar bovenal willen wij kinderen en hun families plezier bezorgen .”

Adi Golad, Directeur



Nederland telt ongeveer 2,9 miljoen kinderen jonger dan 15 (17% van de bevolking). Er zijn ongeveer 250 speelgoedbedrijven in Nederland, allemaal MKBs/KMOs, die duizenden banen verschaffen. De Nederlandse markt is erg seizoensgebonden en het meeste speelgoed wordt tijdens de twee laatste maanden van het jaar verkocht, vooral voor het sinterklaasfeest.

De **Europese Unie (EU)** is de grootste speelgoedmarkt met 27% van de wereldwijde verkoop die voorziet in de steeds veranderende vraag van z'n 79 miljoen kinderen. Meer dan 99% van de bijna 5000 speelgoedbedrijven die de EU telt, zijn KMOs. Met meer dan 220000 jobs in de sector, spelen speelgoedbedrijven een belangrijke rol in het Europese economische weefsel. De speelgoedindustrie is erg internationaal en één van de meest dynamische sectoren in Europa: ongeveer 60% van het speelgoed op de markt wordt elk jaar opnieuw ontwikkeld. De sector is ook erg seizoensgebonden met consumenten die het grootste deel van hun inkopen tijdens de kerstperiode doen.

De **Organisatie van Nederlandse Speelgoedleveranciers (Ornes)** behartigt de gemeenschappelijke belangen van de aangesloten speelgoedleveranciers. In Nederland is de Ornes voor de branche de enige spreekbuis naar afnemers en overheid. SES Creative is lid van de Ornes.

Toy Industries of Europe (TIE) vertegenwoordigt de Europese speelgoedindustrie op Europees niveau. Zowel bedrijven zoals SES Creative als nationale speelgoedorganisaties zoals de Ornes zijn lid van TIE.

