

Juryrapport Koopjedeal

Karrar Al-Hasa'i, co-founder van het aan de Zilverparkkade gevestigde Koopjedeal, is op zijn 3^e samen met zijn ouders vanuit Irak gevlucht naar Nederland. De familie vestigde zich in Lelystad, uiteraard niet wetende dat Karrar hier in de toekomst samen met vriend en compagnon Ilias Ahayan een succesvol bedrijf zou starten. Ruim 60 medewerkers, (bijna) 3 etages 'aan' kantoor, een compleet managementteam en het doel om binnen 2 jaar naar een omzet van 100 miljoen te groeien; nu we ons eenmaal in die toekomst bevinden, kunnen we wel stellen dat Karrar en Ilias hun passie voor e-commerce via de dagdeal-website Koopjedeal tot een enorm succes hebben weten om te vormen.

Van passie naar succes

Karrar heeft op de Scholengemeenschap Lelystad de havo doorlopen en is daarna hbo accountancy gaan studeren. Al tijdens zijn middelbare school was Karrar's passie voor het ondernemerschap zichtbaar; hij handelde destijds al in zonnebrillen die hij inkocht en weer doorverkocht. Tijdens zijn hbo-studie, waarin de passie voor het ondernemen werd aangevuld met een passie voor e-commerce, begon Karrar samen met Ilias met het opzetten van zijn eigen, professionele handel; de heren begonnen een groothandel waarmee ze goederen aan dagaanbieders, zoals Groupon, leverden.

"Goede handel importeren en snel weer uitleveren, zo zijn we begonnen"
- Karrar Al-Hasa'i

De heren ontdekten dat er veel beter kon en besloten in november 2012 hun eigen dagaanbieder-website op te richten: Koopjedeal.nl. In januari van 2013 ging de website officieel live. "We willen het bij Koopjedeal anders doen en ons vooral onderscheiden door bijvoorbeeld retouren gratis te maken en een goede, vriendelijke klantenservice te bieden", aldus Karrar. Ook waren de heren volop voor vernieuwing; hoewel offline adverteren door velen werd afgeraden, bleek het voor Koopjedeal een steengoede strategie (denk aan kleine advertenties in de Spits en Metro tot paginagrote advertenties in regionale bladen). Karrar en Ilias wisten via deze weg een bijzondere doelgroep te bereiken; de 40+'er die door offline promotie weer (meer) interesse in het internet én online shoppen kreeg.

Koopjedeal

Koopjedeal heeft als missie alle mensen in staat te stellen om elke dag gemakkelijk de allerleukste producten en deals te scoren tegen lage prijzen. Het bedrijf verkoopt deals en aanbiedingen in de categorie hobby, vrije tijd, gadgets en meer. Denk onder andere aan waterkokers, compressors, airco's, TL buizen, batterijen en kleding. Alle producten zijn van goede kwaliteit en worden tegen een aantrekkelijke actieprijs verkocht. De strategie van Koopjedeal is dat er geen andere bedrijven of organisaties op het platform worden toelaten; de controle wordt echt in eigen hand gehouden. "We kopen alles zelf in", vertelt Karrar. "Vroeger deden we dat via ons distributiecentrum, maar sinds een grote brand (september 2018) werken we met een handjevol geselecteerde leveranciers via drop shipment; deze leveranciers versturen de producten rechtstreeks naar onze klanten."

Koopjedeal is een erkend leerbedrijf op onder andere de gebieden Finance, IT en Accountmanagement; er zijn altijd een aantal stagiaires op de werkvloer, veelal van mbo- en hbo-niveau, regelmatig krijgen deze studenten ook een baan aangeboden. Verder laten Karrar en Ilias de producten regelmatig ompakken en/of bestickeren door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

*"Ik vind persoonlijke begeleiding erg belangrijk,
omdat ik ook zelf die kans ooit heb gekregen"
- Karrar Al-Hasa'i*

Training en ontwikkeling, ergonomische werkplekken, massages, veel fruit, speel- en relaxruimtes; er wordt van alles aan gedaan om de medewerkers blij te maken. En om ze te ontzorgen! Wat voorbeelden:

- De klantenservice is op doordeweekse dagen van 9.00 tot 21.00 uur bereikbaar en in het weekend van 10.00 tot 17.00 uur, is het echter te druk, dan wordt er automatisch doorgeschakeld naar externe klantenservice locaties in Curaçao en Suriname.
- Na de stressvolle, drukke periode rondom Black Friday, heeft het hele team een massage gekregen om weer te ontspannen.
- Er zijn flex-werkplekken aanwezig en thuiswerken behoort tot de mogelijkheden. Men kan om 07.00 uur beginnen met werken indien gewenst.
- Er worden tafeltenniscompetities gehouden en er bestaat een Koopjedeal-zaalvoetbalteam.
- Er worden geregeld tevredenheidsonderzoeken onder de medewerkers gehouden.

Innovatie en duurzaamheid

Koopjedeal heeft oog voor duurzaamheid, zo worden er bijvoorbeeld geen fysieke facturen of bestelbevestigingen per e-mail verstuurd; alles gaat digitaal.

Koopjedeal leert van data analyses en eerder uitgevoerde campagnes. Het bedrijf is in dit digitale tijdperk de grootste adverteerder in print. Verder besteden ze de IT en Fulfilment volledig uit.

Door de gekozen strategie staat Koopjedeal onder andere op een mooie positie in de e-commerce ranking van Twinkle; de Twinkle100 rangschikt de e-commerce toppers in Nederland op omzet en Koopjedeal staat op plaats 60 van de 100.

Hoewel internationaal zakendoen interessant is, focussen Karrar en Ilias zich vooralsnog op Nederland. Om te innoveren hebben ze onlangs Marktplaats Aanbiedingen overgenomen om operationeel te runnen.

Betrokkenheid Lelystad

Koopjedeal is graag betrokken bij de stad waarin ze gevestigd zijn. Een paar voorbeelden:

- Er worden regelmatig fysieke uitverkoop/opruiming dagen op de Apolloweg te Lelystad georganiseerd, dit zijn vooral veel goederen die retour zijn gestuurd.
- Het bedrijf heeft c.a. 500 loombandjes weggegeven aan basisschool De Kring, om de kinderen aan het einde van het schooljaar een presentje mee te geven.
- Er wordt samengewerkt met een lokale kringloopwinkel; retouren worden gecontroleerd op verkoopbaarheid, bij twijfel worden de producten tot outlet-item gekwalificeerd óf quarantaine - in dit laatste geval gaat het product terug naar de betreffende leverancier of naar een plaatselijke kringloopwinkel. "Op deze manier doen we iets terug voor de Lelystadse burgers", legt Karrar uit.

Koopjedeal is sinds begin 2018 aangesloten bij Bedrijfskring Lelystad. Het ruim 60-medewerkers tellende bedrijf is de afgelopen tijd behoorlijk gegroeid; de helft is in 2018 aangenomen. Hoewel de meeste medewerkers uit Lelystad komen, hebben Karrar en Ilias bewust gekozen voor een locatie nabij het treinstation zodat ook mensen van buitenaf makkelijk bij Koopjedeal terecht kunnen.