

Snelle reparaties voor een redelijke prijs

Door Mirjam Lammertink



Murat Kivrakdal van Compucorner is nog maar net bijgekomen van alle aandacht die hij de afgelopen tijd kreeg. Hij werd immers door zijn klanten genomineerd voor de Leiderdorpse Ondernemersprijs 2013/’14. Winnen deed ie niet, maar hij stond wel flink in de schijnwerpers. Wie is deze man en wat maakt dat zijn zaak door klanten zo warm wordt aanbevolen?

Compucorner is sinds 2004 gevestigd aan de Zijlbaan op de Baanderij in Leiderdorp. Murat Kivrakdal kwam hier in 1974 vanuit Turkije, toen zijn vader hier als gastarbeider in de touwfabriek werkte. Murat was vier jaar en mocht meteen naar school. “Een lastige tijd, want ik sprak nog geen woord Nederlands. Na twee jaar ging het beter en vond ik aansluiting bij de andere kinderen. Ik stond geregeld op de gang door misverstanden, omdat ik de taal niet begreep!”

Liefde voor techniek en handel

“Als kind hield ik al van techniek, sloopte graag dingen uit elkaar en probeerde het dan weer te fixen. Ik ging naar de technische school. Handelsgeest had ik ook, mijn hele familie bestaat uit ondernemers. Zelf kocht ik kapotte spullen, knapte ze op en verkocht ze weer door. Meteen weggoien wat stuk is, dat is niet mijn manier. Ik zal altijd kijken of het nog te repareren is en nog steeds bestaat 70% van onze omzet uit reparatieklussen! Ik vind het ook leuk om stagiaires op te

leiden, zo heb ik op dit moment een BBL-er die hier vier dagen per week werkt. Daarnaast hebben we een paar parttimers die nog op school zitten. We kunnen van elkaar leren!”

Waar zijn jullie goed in?

Kivrakdal denkt even na. “Onze service en reparatiedienst zijn onze kracht. We voeren de meeste opdrachten hier in de zaak uit en komen ook aan huis, zonder daar voorrijkosten voor te rekenen. We hebben geduld en nemen de tijd om mensen duidelijke uitleg te geven, dat wordt heel erg gewaardeerd. Het is misschien zakelijk niet altijd even handig, nee. Kost veel te veel tijd!” lacht Kivrakdal. “Vroeger gaven we zelfs computercursussen voor 55+ers, maar dat is door vrijwilligersclubs overgenomen. Het is ook minder nodig. Mensen zijn steeds meer met computers opgegroeid.”

Snelle service voor scherpe prijzen

De Compucorner heeft een goede naam in deze regio. Murat Kivrakdal: “Wij overleven de crisis door scherpe prijzen te rekenen en hele goede service te leveren. De tevredenheid van onze klanten betaalt zich op een gegeven moment altijd uit. Negentig procent komt weer terug met een andere reparatie, of ze komen omdat we aanbevolen zijn door anderen. Hardware verkopen we niet zo veel. Wij verdienen er pas aan als klanten met kapotte apparatuur komen, ook als ze die op internet hebben aangeschaft. Dat maakt ons niet uit. Onze kracht is dat ze hun gerepareerde spullen de volgende dag alweer op kunnen halen! Dat gaat je via de webwinkel echt niet lukken!

Nominatie voor de Leiderdorpse ondernemersprijs

“Ik was even verbaasd dat we genomineerd waren voor de Leiderdorpse ondernemersprijs” zegt Kivrakdal. “We hebben nauwelijks iets gedaan om klanten erop te wijzen dat ze ons konden nomineren, geen campagne gevoerd en zelfs geen flyers bij de bestellingen gestopt. Ik denk erover het over twee jaar nog eens te proberen en dan wat meer actie te voeren via social media en zo. Dat moeten we echt nog oppakken. We zijn nu pas een adressenbestand aan het opbouwen om ze een nieuwsbrief te kunnen mailen!” lacht Murat. “Maar de nominatie heeft ons best veel aandacht opgeleverd in de media. Ik ben daar niet zo van, maar leuk is het wel, en goed voor je naamsbekendheid. Het helpt mensen om de weg naar onze winkel te vinden!”

En hoe zit het met andere toekomstplannen?

“Wij gaan ons nog meer richten op computerhulpverlening op afstand: wij kijken dan vanaf hier mee op de computer van de klant. Dan zien we vrij snel wat het probleem is en verhelpen het. Voor klanten is dat veel handiger dan de apparatuur naar de winkel te moeten brengen; ze hoeven de deur niet meer uit! Ook als ze in het buitenland verblijven, kunnen wij ze zo toch helpen. Een service die we verder uit willen bouwen.

Wat onze huisvesting betreft veranderen we niet, de Baanderij bevalt ons prima. Het is groot genoeg, er is volop gratis parkeerruimte voor onze klanten en we hebben hier collega’s waar we makkelijk binnenlopen. Gewoon lekker doorgaan dus!”