BUITENLAND

Russische super wil Europa in via Amsterdam

De Russische supermarkt VkusVill verkoopt alleen producten zonder conserveringsmiddelen. Inmiddels telt de keten meer dan 1200 vestigingen in 27 Russische steden, een omzet van ruim €1 mrd en tienduizend medewerkers. Het bedrijf is klaar voor een sprong naar de rest van Europa, te beginnen in Amsterdam, waar VkusVill dit voorjaar een bescheiden vestiging opende. ‘Met VkusVill proberen we de boerenmarkt naar de stad te brengen.’

PAGINA 6

© Het Financieele Dagblad

‘Verse’ supermarkt met Sovjet-smaak wil via Amsterdam Europa in

- **Eerste vestiging VkusVill buiten Rusland in Amsterdam**
- Alleen producten zonder conserveringsmiddelen
- Geen financiële plannen, werknemers beslissen

Joost Bosman
Moskou

In Moskou en omgeving is VkusVill, wat ‘de smaak van het dorp’ betekent, al een begrip. De supermarkt verkoopt alleen maar kakelverse producten, die kort houdbaar zijn. Dat wil zeggen: ambachtelijk gemaakt en zonder conserveringsmiddelen.

Maar hoe hip en modern de Russische start-up ook is, het is eigenlijk een beetje terug naar de Sovjet-Unie. Naar een tijd waarin conserveringsmiddelen taboe waren en waarin de menselijke maat in het voedsel nog bestond.

Eigenlijk drijft VkusVill op Sovjet-nostalgie, erkent woordvoerder Valeri Razgoeljajev. Na het uiteenvallen van de USSR kopieerden Russische supermarktondernemers het westerse concept een-op-een. Dat betekende veel massaproductie die lang houdbaar was. Voor het gemak. ‘Veel Sovjet-fabrieken zijn verdwenen doordat winkels hun producten niet meer kochten. De nieuwe producten hadden conserveringsmiddelen en kon je een maand lang verkopen.’

Maar veel Russen wilden dat verse voedsel terug. Razgoeljajev: ‘Ze verlangden naar de Sovjetsmaak van oma, naar producten die niet in massa’s werden verkocht. Met VkusVill proberen we de boerenmarkt naar de stad te brengen.’

Het avontuur begon in 2009, toen oprichter Andrej Krivenko op zoek was naar ‘boerenmelkproducten’, maar slechts lang houdbare zuivel kon vinden. Hij ontdekte dat hij niet alleen stond in zijn verlangen naar versheid. Daarom opende hij zijn eerste vier winkeltjes, met zuivel die rechtstreeks van de boeren kwam. Het werd een doorslaand succes. Inmiddels telt VkusVill meer dan 1200 vestigingen in 27 Russische steden, heeft het een omzet van ruim een €1 mrd en tienduizend medewerkers.

TOP TIEN START-UPS

De Russische zakenkrant RBK plaatste VkusVill drie jaar geleden in het rijtje van vijftig snelst groeiende bedrijven van Rusland en in de top tien van explosief uitdijende start-ups. ‘Onze producten zijn veel constanter. Op een gewone markt wisselt de kwaliteit en is een zuivelverkoper er soms wel, soms niet’, verklaart Razgoeljajev het succes.

Ondanks de ambachtelijkheid en kleine productieomvang kan VkusVill de prijzen redelijk laag houden, zegt Razgoeljajev. Het hoeft geen grote opslagruimten te bouwen of huren, want alles moet zo snel mogelijk de winkel uit. Daarnaast drukt de super de kosten door geen kostbare certificaten voor de producten aan te vragen.

Moskoviet Aleksandr, die net met een tasje fruit bij VkusVill naar buiten komt, beaamt dat. ‘Het is hier soms goedkoper dan in reguliere supermarkten. Fruit koop ik altijd bij VkusVill, de kwaliteit is veel beter dan daar’, knikt de zestiger richting de Perekrostok-supermarkt, zeg maar de Russische Albert Heijn, tegenover VkusVill. Svetlana, die net naar binnen gaat, onderschrijft de kwaliteit, maar heeft ook wel wat kritiek. ‘Diepvriesproducten vind ik minder.’ En goedkoper dan de overbuurman? ‘Ik vind VkusVill best duur.’

Duur of niet, het supermarktbedrijf is klaar voor een sprong naar de rest van Europa. Te beginnen in Amsterdam, waar VkusVill dit voorjaar een bescheiden vestiging van 20 vierkante meter opende aan de Ferdinand Bolstraat. De keuze voor Nederland berust op toeval, vertelt Razgoeljajev. ‘Normaal prikt een bedrijf met de vinger op de kaart en zegt: daar willen we een vestiging. Maar wij zochten een goed team dat bij ons concept paste en vonden dat in Amsterdam.’

> ‘Ze verlangden naar oma’s smaak, met VkusVill proberen we de boerenmarkt naar de stad te brengen’

Dat concept is, zeker voor Russische begrippen, onconventioneel: VkusVill kent geen financiële plannen, geen budgetten en zelfs geen managers. De teamleden moeten beslissingen nemen. Naarmate de omzet van de winkel verder groeit, krijgen ze meer betaald, dus hebben ze er alle belang bij goed met elkaar samen te werken.

SOMS EEN JUNGLE

Job Veltman (33), medeoprichter van VkusVill Nederland, erkent dat die vrijheid ook weleens voor chaos zorgt. ‘Soms is het een jungle en onaangenaam. Maar het concept haalt ondernemerschap in mensen naar boven, geeft hun energie’, merkt Veltman, die eerder technologieondernemer en medewerker van Shell was. ‘Het idee is gebaseerd op wederzijds vertrouwen. Je bent ook alleen maar in staat om te werken bij VkusVill als je zin hebt in dit concept.’

Uitbreiding in Nederland en Europa heeft VkusVill zeker voor ogen. Niet alleen met nieuwe vestigingen — Veltman is al op zoek — maar ook door de ‘micromarkt’ verder uit te rollen met de levering van kant-en-klaarmaaltijden die bedrijven in koelkasten van de kantine kunnen zetten. Daarnaast gaat VkusVill levering aan huis en aan restaurants opschalen, vertelt Veltman.

Heel voorzichtig kijken Krivenko en de zijnen ook naar een beursgang in de Verenigde Staten. Die kan het vrije concept van VkusVill wel deels tenietdoen, want aandeelhouders willen natuurlijk controle en stellen eisen. Krivenko erkent dat gevaar, maar zei in april in een van zijn spaarzame interviews dat er investeerders te vinden moeten zijn voor die vrije aanpak.

VkusVill telt ruim 1200 vestigingen in 27 Russische steden. Medewerker in een Moskous filiaal, die de zaak leidt met collega’s. FOTO: ANDREY RUDAKOV/BLOOMBERG