Tekst: Ron Jansen

'HET DRAAIT OM BETROUWBAARHEID, SERVICE EN GEMAK'

UBERMART WIL NAAR ALLE GROTERE STEDEN

Narek Aramjan wil met personal-shopperservice Ubermart een graantje meepikken van de online bestel- en bezorgmarkt voor boodschappen. 'Wij bieden topservice, gemak en bezorgen de boodschappen desgewenst binnen twee uur tot in de keuken.'

Bezorgmaaltijden, zoals een pizza, worden binnen een halfuur thuisbezorgd. Boodschappen moet je minstens een dag van tevoren bestellen. Bovendien wordt een hoog minimumbestelbedrag gerekend en de bezorgkosten zijn hoog. Dat moest volgens Narek Aramjan beter kunnen. Hij ziet, met de maaltijdbezorgers in zijn achterhoofd, kans voor een dienst die wél snel boodschappen bezorgt. Hij raakte daar helemaal van overtuigd toen hij een artikel las over de Amerikaanse shopperservice Instacart, die groeit als kool. 'Gaaf. Waarom bestaat dat nog niet in Nederland?', vroeg hij zich af, en begin 2014 was het idee voor personal-shopperservice Ubermart geboren.

Nog geen negen maanden later, november 2014, startte hij in Rotterdam met Ubermart. In die korte tijd stampte de oud-economiestudent een businessplan, de website en de software uit de grond. Inmiddels heeft hij in studievriend Emin Younan een compagnon gevonden die zich vooral bezighoudt met programmeren. Het ambitieniveau ligt hoog. 'In alle wat grotere plaatsen is plek voor Ubermart.'

In negen maanden heb je Ubermart uit de grond gestampt?

'Jawel, in negen maanden tijd heb ik het idee vertaald tot een werkend bedrijf. Een jaar geleden wist ik nog amper iets van programmeren. Ik was analfabeet op dat vlak en ben gewoon begonnen. Als je echt wilt, kun je alles leren door zelfstudie. Ik heb de software helemaal zelf gebouwd. Zo'n vijf maanden, vier dagen in de week, dag en nacht heb ik gestudeerd en geprogrammeerd. Na die vijf maanden was de software klaar en had ik een functionerende webwinkel. De andere drie dagen van de week - vrijdag, zaterdag en zondag - werkte ik als verkoper bij de Bijenkorf. Dat doe ik op dit moment overigens nog steeds. Er moet brood op de plank komen en ik betaal daarmee de servers waar Ubermart op draait. Binnenkort kan ik die baan opgeven. Dan is het te betalen uit de inkomsten. Bovendien zijn er investeerders geïnteresseerd, innovatieve ondernemers waarmee we in bespreking zijn.'

Waarom heb je voor de naam Ubermart gekozen?

'Toen ik klaar was met programmeren moest ik nog een naam hebben. Ja, ik lift mee op de bekendheid van Ubertaxi. Daar draai ik niet omheen. Ik ben met €0 gestart. Een opvallende naam is de enige manier om free publicity te krijgen. Dat heeft hier in de regio goed gewerkt bij de media. Bovendien blijft de naam Uber hangen en er zit iets marktvernieuwends aan. Dat is precies wat ik wil, een markt vernieuwen. Nee, ik ben niet bang dat Ubertaxi bezwaar maakt. Het is een samenstelling van Uber en markt, maar dat laatste dan op z'n Rotterdams, die zeggen mart. Ik heb het handelsregister gecontroleerd en er zijn wel vijftig bedrijven met de term Uber in hun naam. Dus ik maak me eerlijk gezegd niet zo'n zorgen. Ik zit bovendien in een ander marktsegment.'

FOTO: RON JANSEN