

Vencer is al een overwinnaar voordat er één gebouwd is

Je moet het maar durven: een nieuw automerk op de markt brengen dat je volledig in eigen beheer ontwikkelt en bouwt. Robert Cobben doet het. Niet alleen om een droom na te jagen, maar ook omdat hij ondernemer is. "Ik denk dat we in Nederland heel goed in staat zijn een 'supercar' te bouwen." Het initiatief kreeg van de voltallige nationale en internationale autopers al aandacht en zijn bedrijf werd dankzij de ontwikkeling die het doormaakt in juni onderscheiden met de mooie VentureLab Twente Growth Award. Daardoor lijkt het hele project al een succes nog voordat er een auto is verkocht.

TWENTEVISIE | MARIO VAN SANTEN

FOTOGRAFIE | ERIC BRINKHORST

"We zijn al bezig met het tweede model dat naast de Sarthe moet komen of hem moet opvolgen"



Robert Cobben steekt met de productie van de Vencer zijn nek uit en ontving daarom de VentureLab Twente Growth Award.

Verwacht bij Vencer geen grote logo's op de gevel, dikke auto's op de parkeerplaats noch monteurs die in overall druk heen en weer lopen. Nee, bij Vencer wordt in het diepste geheim gewerkt aan het nieuwe automerk dat zijn eerste model Sarthe nog binnen een maand klaar wil hebben. En dus zijn de ramen in het gedeelde pand dichtgeplakt en is er ook in het kantoor niets te zien waardoor de bezoeker zou kunnen denken dat hij in een autofabriek is beland. "We willen het nog wel een beetje spannend houden," zegt oprichter en eigenaar Robert Cobben. Voor iemand die pas sinds 2010 in deze sector werkt, speelt hij zijn rol voortreffelijk. Op het kantoor hangt nog wel een 'artist impression' van het model dat straks als Vencer Sarthe de weg op moet, maar daarmee zijn alle aanknopingspunten wel besproken. Overigens is het begrijpelijk dat er nu nog niet zoveel opsmuk is, aangezien Vencer dit najaar verhuist naar een nieuw en vooral passend pand langs de N36 in Vriezenveen.

Cashen. Cobbens verleden is in de bouw. Hij was eigenaar van twee installatiebedrijven in Vroomshoop en Nijverdal. "Iedere ondernemer heeft voor zichzelf momenten waarop hij nadenkt over de toekomst. In 2006 namen we eerst nog een ander bedrijf over, maar in 2008 waren we kennelijk zelf aan de beurt. Op zo'n moment denk je heel even na, maar als iemand meer voor je bedrijf wil betalen dan het bedrag dat je in eerste instantie in je hoofd had, dan moet je eerlijk tegen jezelf zijn." Dromen of ondernemen? Het is onmogelijk Cobben een sticker op te plakken van de autogek die hoe dan ook zijn eigen droom wil najagen. In al zijn antwoorden spreekt vooral de ondernemer. "Er is nog niemand geweest die na het lezen van mijn plan tegen me heeft gezegd dat het niet mogelijk was. Waar het om gaat is dat je een plan hebt dat goed in elkaar steekt en bovenal realistisch is. Natuurlijk is het zo dat het een droom van me is een eigen sportwagen te bouwen, maar het zou bij voorbaat kansloos zijn als we maar wat aanrømmelen. Je moet een plan hebben



en in staat zijn je er aan te houden. Ik ben ervan overtuigd dat je dan elk bedrijf kunt beginnen wat je maar wilt, zolang je een lijstje met punten hebt dat je kunt afstrepen en je de passie voor je product hebt. Specifieke kennis is niet noodzakelijk. Die kun je in huis halen. Ik zoek gewoon steeds oplossingen voor de problemen die er zijn.”

Wereldreis. Dankzij de lucratieve verkoop van zijn bedrijven in 2008 kon hij eerst twee jaar op wereldreis. Het idee voor Vencer ontstond gaandeweg. “Het belangrijkste was de juiste partners te vinden die mijn idee omarmden. Ik ben bij heel veel gevestigde namen en grote fabrieken geweest en overall vertelde ik dat ze niet moesten verwachten grote aantallen dankzij ons te zullen gaan omzetten. Ze moeten het vooral leuk vinden om mee te doen. Op die manier paaide hij al de leveranciers van de motoren (General Motors), de versnellingsbakken (dezelfde die ook in de Bugatti Veyron zitten) en nog veel meer zaken die voor een ‘supercar’ essentieel zijn. Want behalve het ontwerp van de Sarthe wordt vrijwel alles extern ingekocht. “Waarom zouden wij het wiel voor heel veel geld opnieuw uitvinden als je de kwaliteit gewoon kunt inkopen? Voor ons is vooral belangrijk hoe al die verschillende onderdelen op elkaar gaan aansluiten. Want neem van mij aan dat daar heel veel ingenieurswerk voor nodig is. Groot voordeel is wel dat de ingenieurs die nu aan de Vencer Sarthe werken van bijvoorbeeld Spyker of Koenigsegg komen. Die brengen zoveel kennis in, dat we heel snel kunnen beslissen of we bepaalde systemen wel of niet moeten gebruiken. Dat scheelt een heleboel tijd, waardoor we dus al relatief snel een auto kunnen leveren.”

Oliesjeiks. Dankzij de nodige media-aandacht is de naam Vencer al goed bekend bij de mensen die er toe doen. “Producenten, concurrentie, potentiële kopers en liefhebbers weten heel goed waar we mee bezig zijn. Dat moet ook, want we realiseren ons heel goed dat we in Twente niet heel

veel auto’s zullen verkopen. Voor het bedrag van rond de 265-duizend euro netto zult je het zelfs in Nederland niet heel erg treffen. Maar het fabeltje dat oliesjeiks ongezien al auto’s kopen kan ik ontkrachten. Er hebben er al wel een paar gebeld, maar dat was puur informatief.”

De naamsbekendheid wordt overigens door Vencer ook zelf goed aangewakkerd via internet en de sociale media. Over de hele wereld zijn er ‘volgers’ en ‘vrienden’ die zich bij het merk hebben aangesloten. En juist die fans krijgen bij Vencer veel aandacht. “We zijn al bezig met het tweede model dat naast de Sarthe moet komen of hem moet opvolgen. Daarvoor hebben we een ontwerpwedstrijd uitgeschreven waar iedereen over de hele wereld aan mee kan doen. We staan echt verbaast hoeveel mensen hun ontwerpen insturen. Uiteindelijk zullen we via de sociale media ook gaan vragen welk model het meest aanspreekt. Het model dat die verkiezing wint, zullen we ook daadwerkelijk gaan bouwen. Zelfs als dat een model in de categorie VW Golf wordt. Al ligt het natuurlijk meer voor de hand dat onze fans opnieuw voor een ontwerp van een supercar zullen kiezen.” ■

Overwinnaar

Vencer is Spaans voor overwinnaar en Sarthe is de naam van het circuit in het Franse Le Mans. De laatste test worden nu uitgevoerd en er wordt hard gebouwd aan de eerste auto voor een echte klant die niet bekend mag worden, maar ergens in Noord-Europa woont. De Vencer Sarthe heeft een V8-motor van GM met 510 pk en 650 Nm aan koppel, die via een handgeschakelde zes versnellingen bak een vaste topsnelheid van 328 kilometer per uur moet halen. Het sprintje naar 100 km doet de Sarthe in 3,8 seconden. De auto is er vanaf 265.000 euro (zonder belastingen) en zal in de meeste gevallen de vijfde of zesde auto van de nieuwe eigenaar worden; naast de Ferrari’s en Lamborghini’s die zo iemand al in zijn collectie heeft...