

Robert Cobben

CEO en oprichter Vencer

Vóór 2013 waren jullie nog vrij onbekend. Dit jaar is er na de onthulling van de Sarthe echter aardig wat internationale exposure geweest. Zijn jullie nu doorgebroken?

“We hebben met opzet dit traject gevolgd. Meestal komen autofabrikanten zoals wij al redelijk snel met hun auto naar buiten, vaak nog in een vroege conceptfase. Dat is dé valkuil van kleine merken. Wij hebben bewust lang in het geheim aan de Sarthe gewerkt en zijn er pas mee naar buiten getreden toen hij productieklaar was – hij stond toen niet voor niets al op kenteken. Het was een eer dat Prins Albert II van Monaco de auto onthulde en we zijn zeer blij met de ontvangst in onze doelgroep.”

Toch klinkt het nog een beetje gek, een supercar uit Vriezenveen. Hebben jullie overwogen om het merk in het buitenland te vestigen?

“Nee, eigenlijk niet. De Sarthe wordt wereldwijd verkocht, dus in dat opzicht maakt het niet zo veel uit. Bovendien is Nederland, dankzij Amsterdam, hét knooppunt van de wereld. Vanaf hier kun je overal gemakkelijk naartoe. Daarnaast zit ons netwerk hier. We werken veel samen met sterke lokale partners. We willen ook goede Nederlandse kwaliteit waarborgen en de auto een stukje van onze roots meegeven. We zijn er trots op om een Nederlands supercarmerk te zijn en kunnen vanaf hier de hele wereld bedienen.”

Maken jullie gebruik van faciliteiten in het buitenland om deze auto te ontwikkelen?

“Dat wel. Denk bijvoorbeeld aan testbanen, maar ook aan de faciliteiten van belangrijke toeleveranciers. Het is dan ook wel een wereldwijde aangelegenheid om de auto samen te stellen. We hebben de auto onder meer gereden op circuits in Duitsland. Of daar ook een niet nader te noemen baan van meer dan 20 kilometer in de Eifel bij zit? Dat zou kunnen ...”

Als we het goed begrijpen, bouwen jullie elke maand één exemplaar van de Sarthe. Dan rollen er in 2014 dus twaalf van de band. Klopt dat?

“De productie van de eerste batch van vijf auto's is inmiddels begonnen. De eerste worden in de loop van 2014 uitgeleverd. Van daar gaan we verder. We streven naar organische groei, waarbij we later een paar auto's per maand kunnen maken. Er zijn altijd een paar aanloopproblemen bij het opstarten van een productie. De reden dat we ook niet te veel auto's willen maken, is dat we absolute exclusiviteit willen garanderen. Alle vijf auto's die nu op de productieplanning staan, zitten nu in de fase van verkoop en het doorspreken van de specificaties.”

Wat gaat ervoor zorgen dat Vencer een groter succes wordt dan menig vergelijkbaar klein supercarmerk?

“Allereerst: wij positioneren ons als een merk van betaalbare exclusiviteit. Betaalbaarheid is relatief, maar als je een auto wilt die zo exclusief is als die van ons, zit je meestal met een prijskaartje van een miljoen (de Sarthe kost € 265.000 excl. belastingen, red.). Ook bouwen we de auto echt op maat: dat gaat verder dan kleur en interieurtrim, we maken op wens ook echte *one-offs* met bijvoorbeeld andere bodypanelen. Het ligt er maar net aan hoe ver de klant wil gaan. Zo is het ook mogelijk om meer vermogen te bestellen, al beschikt de Sarthe standaard al over 510 pk op een gewicht van slechts 1.390 kilogram.” ■

'WE HEBBEN BEWUST LANG IN HET GEHEIM AAN DE SARTHE GEWERKT EN ZIJN ER PAS MEE NAAR BUITEN GETREDEN TOEN HIJ PRODUCTIEKLAAR WAS'

