

QUOTE

ZIEZO, WEER EEN IPO

ALLES WAT U MOET WETEN ALS
U OOK NAAR DE BEURS WILT

SCHONE SCHIJN

STATUSLADDERKLIMMEN
VOOR BEGINNERS



PANDJES PRINS

HOE **BERNHARD VAN ORANJE** ZIJN
KONINKLIJKE NAAM KAPITALISEERT

GELDZORGEN

WAAROM GAAN OOK SLIMME
MENSEN DOM MET POEN OM?

BLUFBAAS CASPER BANNET

'OF IK 400 CHAUFFEURS KON
REGELEN. NEE, MAAR IK ZEI JA'

MEL 2018 ADVIESPRIJS € 9,99 WWW.QUOTE.NL



00518

AP 8 715257 234666



'NATUURLIJK BLIJFT HET EEN OLDTIMER,
MAAR HET WORDT TOEGANKELIJKER
OM EEN KLASSIEKER TE RIJDEN'

STROOMOPWAARTS

VOITURES EXTRAVERT MAAKT KLASSIEKE PORSCHE'S ELEKTRISCH.

MARTIJN VAN DIJK (47, L.) & JURGEN MOERMAN (46)

ZIJN oprichters van Voitures Extravert
DAT de Quintessenza verkoopt **OFTEWEL** een klassieke Porsche 911 met elektromotor die de originele topsnelheid haalt **RESIDEREN** op de Automotive Campus in Helmond

W

erken als marketeer in de telecomsector. Eind 2015 vond ik het mooi geweest en zegde mijn baan op. De leaseauto maakte plaats voor een Citroën DS uit 1970. Zonder meer een fantastische auto, maar de herrie en traagheid zaten me toch wel dwars', vertelt Martijn van Dijk. 'Tja, dan had je die snoek niet moeten kopen', valt zijn compagnon Jurgen Moerman hem in de rede. 'Martijn belde mij in het voorjaar van 2016 en al snel waren we het eens: hoe gaaf zou het zijn als we een oldtimer ombouwen tot een elektrische auto? Al die klassiekers die staan te verstoffen in de garage moeten de weg weer op. En niet alleen op een stralende zomerdag, maar 365 dagen per jaar.' Zo ontstond het idee voor de Quintessenza. In Duitsland vond Voitures Extravert, zoals hun bedrijf werd genoemd, een partner waarmee het oude Porsches gaat ombouwen tot elektrische auto's. 'Ik weet het: er zijn genoeg mannetjes die na twee jaar knutselen met een droomauto uit de garage komen rijden, maar daarop kun je geen business bouwen. De afgelopen twee jaar hebben we gezocht naar leveranciers voor alle onderdelen. Belangrijk detail: die moe-

ten volume kunnen leveren. Dat is best een uitdaging in deze nichemarkt', aldus Moerman. Zijn alle onderdelen nieuw? 'Je moet het zo zien: wij kopen een oude Porsche en halen die helemaal leeg. Alleen het chassis en het frame blijven intact. De Quintessenza heeft dus de uitstraling van een klassieke 911, maar de kenmerken van een elektrische auto.' Dus het is een moderne auto op een onderstel uit de jaren zestig? Moerman: 'Natuurlijk blijft het een oldtimer – zo staat hij ook ingeschreven bij de RDW – maar het wordt toegankelijker om een klassieker te rijden, ook voor andere doelgroepen. Vrouwen bijvoorbeeld. Die hebben vaak sympathie voor oude auto's, maar niet voor een plas olie onder de wagen.'

Hoeveel geld heeft dit hele voortraject gekost? 'Een ton, en dat is helemaal uit eigen zak bekostigd. Het technisch design is nu klaar. Voor het eerste prototype, dat in oktober klaar moet zijn, hebben we voor een groot deel financiering gevonden. Uiteindelijk gaat de auto de klant drie ton kosten, exclusief btw. We hebben er al zeven aan Nederlanders verkocht. Gelijktijdig met de lancering van het prototype gaan de eerste vijf modellen in productie; in het eerste kwartaal van 2019 zullen deze de weg op gaan.'

Porsche-liefhebbers zullen denken: Singer doet iets soortgelijks, maar die auto's kosten al snel zes ton. 'Ja, zij geven toe aan alle wensen van de klant. Als iemand de voorbumper 3 millimeter naar voren wil hebben, dan gebeurt dat. Bij ons is er keuze uit de smallere jarenzestiguitvoering van de 911 of de bredere variant uit de jaren tachtig. Verder kan de kleur en het soort interieur worden gekozen. Moderne gemakken als airco, navigatie en elektrische ramen behoren ook tot de mogelijkheden, maar je kiest dus uit de opties die wij aanbieden. Alleen zo is volume draaien mogelijk in deze nichemarkt en kun je een echte autofabrikant worden.' ■

WAT VINDT DE EXPERT? Albert Westerman, eigenaar van 40 Porsches: 'Wat een lef om in die prijsklasse een auto te gaan maken, echt heel bijzonder. Ik weet hoeveel het kost om oude Porsches op te knappen. Dat Voitures Extravert het voor drie ton claimt te kunnen doen vind ik knap. Wat betreft de *supply chain* zie ik wel wat beren op de weg, denk aan technisch onderhoud en service onderweg. Verder is het slim dat ze niet aan alle wensen van de klant toegeven. Ik ga zeker een keer op bezoek in Helmond.'