

# BURTON – NEDERLANDS BEST PRESTERENDE SPORTWAGEN

Kun je van een 2CV een sportwagen maken? Ga naar Zutphen en zie het resultaat bij Burton Car company, een florerend bedrijf van de broers Iwan en Dimitri Göbel. Op het chassis van een Lelijke Eend plaatsen zij een gereviseerde en opgevoerde motor van een 2CV die daarna 'herboren' wordt als Burton. Je kunt een Burton kant en klaar kopen, veel leuker is een zelfbouwpakket -met handleiding-, goedkoper trouwens ook.

Rijden of toeren in een Burton is voor veel mannen, maar ook steeds vaker vrouwen, een 'dream come true'. Het rijden is meer een ervaring en die deel je graag met anderen. Vandaar dat er ook Burton Clubs, Burton Tours en Burton-dagen zijn waarop gebruikers er met hun Burton op uit trekken. Ondernemer Iwan Göbel kijkt er met een glimlach naar.

## Nostalgiegevoel

Hoe komen jullie aan de naam Burton? Iwan Göbel: 'Leuke vraag. We zochten destijds naar een Engels klinkende naam die een beetje nostalgisch aanvoelt. We hadden eerst "Hunter" in gedachten, maar toen bleek Peugeot die naam geclaimd te hebben. Een paar honderd namen later kwamen we hierop uit en dat voelt nog steeds goed. De 2CV is en was voor ons een geweldige auto en blijft ons vertrekpunt. Zo simpel, zo basic. Maar in de naam voor ons eigen merk hebben we daar bewust wat afstand van genomen.

Samen met mijn broer Dimitri ben ik dit bedrijf in 1992 begonnen. Dimitri is de ontwerper, ik de ondernemer. Je ziet dat ook in onze achtergrond terug: Dimitri heeft de Kunstacademie gedaan, ik Logistiek en Economie (LE) bij de HAN (voorheen HEAO). Ik ben afgestudeerd op het ondernemingsplan voor ons eigen bedrijf. We vullen elkaar perfect aan en doen veel meer dan alleen Burton. Jaarlijks ontwerpen wij vijftig tot vijftig nieuwe producten. Dat zijn deels eigen creaties, maar vaak ook ontwerpen we in opdracht van anderen die daarvoor bij ons aankloppen. Onze meest succesvolle eigen creatie, naast de Burton, is zonder twijfel de vibrator op het onderstel van een elektrische tandenborstel. Simpel en doeltreffend. Er zijn inmiddels 650.000 van deze vibrators verkocht, dat kun je dus wel een cash cow noemen!

## Innovatief denken

Ik ben trots op ons bedrijf, op hoe we hier samenwerken vanuit een visie waarin ondernemerschap, duurzaamheid en innovatie en het najagen van je dromen hand in hand gaan. Want de gerecyclede sportauto's die wij bouwen rijden wel mooi 1 op 20, terwijl ze doorgaans honderdduizenden kilometers op de teller hebben staan.

Over dit soort zaken vertel ik graag tijdens lezingen vanuit Speakers Academy en Assemblee. Vaak voor zakelijke gezelschappen, soms voor studenten, ook van de HAN. Ik schat dat ik hiermee inmiddels zo'n 50.000 mensen bereikt heb. Tijdens mijn lezingen laat ik meestal ook mijn boek Ecowinst - over duurzaam verbouwen zien, een van de weinige zaken die ik zonder Dimitri heb gerealiseerd, omdat ik veel geloof hecht aan de kracht van je eigen leven vormgeven met gebruikmaking van slimme innovaties.'

Terug naar de auto's. In 2009 is in samenwerking met HAN Automotive zelfs een elektrische Burton ontwikkeld. Is daar een markt voor? Iwan: 'Het onderstreept dat wij voortdurend willen innoveren. Commercieel is het niet echt interessant. Voor óns niet, laat dat duidelijk zijn! Maar de ontwikkelingen in de accu-branche gaan razend-snel. Kan een beetje accu nu 150 kilometer aan, binnen een paar jaar ligt dit een factor tien hoger. En wie weet is het dan ook voor ons interessant. Wij maken inmiddels zelf 1.300 verschillende 2CV-onderdelen, beter en sterker dan het origineel. Burton koopt in 24 landen in (inclusief de Achterhoek) en verkoopt in 68 landen!

'Onze gerecyclede sportauto's rijden 1 op 20 en dat met honderdduizenden kilometers op de teller!'

De grootste groei zien wij bij het maken en verkopen van onderdelen en de verkoop/verhuur van auto's in combinatie met Burton-uitjes. Wij groeien als kool en dat betekent dat wij de zaken beter aanpakken dan onze concurrenten. Als je als bedrijf wilt overleven, is het enige dat telt marktaandeel: slimmer en sneller zijn dan je collega's in de markt. Kill and attack. Dát rendeert!'

HAN

Hogeschool van Arnhem en Nijmegen

▶ [www.han.nl/cvvo](http://www.han.nl/cvvo)



[www.burtoncars.com](http://www.burtoncars.com)

Iwan Göbel  
Burton Cars - Zutphen  
20 werknemers  
HAN – LE, 1996