

# Tien jaar Cor



Door Albert Mensinga



Cor Millenaar begint bij Mercedes-Benz Amsterdam in de after sales. Vervolgens is hij servicemanager, bedrijfsleider, salesmanager zware bedrijfswagens en 17 jaar geleden start hij G-center, specialist voor de G-Klasses. Sinds 2009 heeft zijn bedrijf de officiële dealerstatus onder de bedrijfsnaam Cor Millenaar BV.”

# Millenaar Mercedes-Benz

In tien pagina's het bedrijf in Aalsmeer uitleggen valt niet mee. Cor trapt af: "Mijn klanten zijn tevreden mensen en zij honoreren dit in 2018 met een 'Gouden Klant Nr. 1' medaille: nummer 1 van de 66 officiële Mercedes-Benz dealers in Nederland. Klanttevredenheid is de basis voor een 'Best Customer Experience'. Bovendien zijn tevreden relaties belangrijke merkambassadeurs. In 2009 kochten we dit pand en sinds 2012 zijn we officieel gecertificeerd Mercedes-Benz Classic partner; we hebben daarvoor gecertificeerde monteurs in dienst. Onze twee specialismen zijn de G-Klasse en de Classic Cars 190 SL, Pagode (230, 250 en 280 SL) en uiteraard de R107-serie,

**“Niet ieder bedrijf doet iets met het label Classic Partner.”**

S-Klasse en zo verder tot de youngtimers van de jaren '80 en vroege '90. Onze slogan is 'Passie voor techniek', dat betekent dat alle auto's die bij mij in de showroom mogen staan helemaal moeten kloppen. Dus zowel technisch en cosmetisch in zeer goede staat.”

**Joseph Ardash, monteur Mercedes-Benz Classic**

**“In overleg met de klant: hoe ver ga je met een auto?”**

“We bouwen de klassiekers op en ben nu bezig met een Pagode. Hiervoor werkte ik bij diverse klassiekerbedrijven, voor Squadra Bianca en nu dus Mercedes-Benz. Het moet wel een mooi merk zijn waar ik aan werk, met historie en kwaliteit. Mercedes-Benz biedt dat. In principe lijken auto's uit de jaren '50 en '60 veel op elkaar. De principes zijn hetzelfde en niet te vergelijken met moderne auto's. Een Mercedes-Benz is een mix van twee uitgangspunten: snelheid en comfort. Je wilt een auto aanpassen aan deze tijd op een manier die haalbaar is. Dus betere schokbrekers, oliën, duurzame en betrouwbare onderdelen van de motor. Het is aan de klant wat hij of zij wil maar je kunt goeie ideeën aandragen. Alles gaat in overleg om te zorgen dat de auto beter rijdbaar is zonder dat het afbreuk doet aan de ervaring. In samenspraak zorgen Cor, de klant en de uitvoerend monteur ervoor dat de auto fijn rijdt en er knap uitziet. Een moderne auto rijdt altijd beter maar geeft niet de beleving waar een eigenaar van een klassieker voor warmloopt. Met moderne elementen zoals stuurbeheersing en elektrische ontsteking kan een oude auto enorm opknappen en beter voldoen aan de

wens van de chauffeur. Deze crèmekleurige Pagode is met nieuwe onderdelen opgebouwd nadat de carrosseriedelen terugkwamen van de plaatwerker. Ik ben nu met een auto bezig waarvan ik de motor heb gereviseerd, buiten de auto. Dit is een deelrestauratie waarbij de klant kiest om enkele onderdelen aan te pakken. Restauratie is een overweging tussen emotionele waarde en marktwaarde.”

Van restauratie tot onderhoud en alles ertussenin; de expertise om klassieke Mercedesen perfect op peil te houden is in geuren en kleuren aanwezig. Kom kijken en proef de sfeer en de verrukkelijke koffie.







In onze showroom staan geen nieuwe auto's. Uiteraard kunnen we alle Mercedes-Benz modellen nieuw en gebruikt op klantwens verzorgen. Onze dochteronderneming G-center neemt alle om- en speciaalbouw voor haar rekening. Daarnaast zijn we erkend dealer van Brabus. Dat is een groeimarkt."

### Een generalist met diverse specialismen?

"Ja, zo kennen onze relaties ons; de 4x4 en de klassiekers. We doen ook personenwagens, nieuw en jong gebruikt. Het valt bijna niet op in de werkplaats, maar op de brug staan regelmatig A-, C- en E-klasse. Onze corebusiness is aftersales. Daaruit zijn we ontstaan. Iedere eigenaar van een Mercedes kan bij ons terecht, ook voor reparaties onder fabrieksgarantie. Dat klinkt niet als vanzelfsprekend maar zelfs al komt een auto uit Duitsland met garantie dan kunnen wij 'm hier volgens die garantie onderhouden. Eigenaren die hun lease- of eigen auto voor onderhoud brengen, voelen zich direct thuis en genieten van hoe het er hier aan toegaat, hoe ze behandeld worden, door de receptie en de medewerkers, en wat ze hier aantreffen. De showroom is toegankelijk en de werkplaats is open en netjes, bezoekers worden hartelijk ontvangen en krijgen koffie. Het zit in onze natuur om mensen te behandelen zoals we zelf ook behandeld willen worden. Kijk, de klassieke fout is iemand beoordelen op uiterlijk. Een bezoeker op klompen kan ook een geïnteresseerde in die 190 SL zijn, toch? Iedereen krijgt hier aandacht."

## "Met Brabus maak je een Mercedes nog beter; of uniek als je wilt."

**"Wij verzorgen ook Brabus tuning, zowel optisch als motortechisch, en zijn inmiddels vier jaar op rij Brabus partner van het jaar. Wij zijn de enige Brabus premium-dealer van Nederland. En niet zonder trots."**

"Voor elk Mercedes-Benz model hebben wij een oplossing met soms ook acties op speciale wielensets. Het mooie van de Brabus motortuning is dat het de fabrieksgarantie behoudt en soms zelfs verlengt. Brabus levert niet alleen technische maar ook optische upgrades. Voor diverse modellen zijn er legio opties. Het heeft een bepaalde uitstraling en het gaat zeker niet, wat veel mensen vaak denken, om er de dikste Mercedes-Benz van te maken. De materialen zijn kwalitatief heel hoogwaardig en voegen echt iets toe aan de auto. In onze constructie valt Brabus onder wat we met G-center doen, speciaalbouw dus, maar het is zeker niet alleen

voor een Geländewagen. Tuningboxen zijn populair, bijvoorbeeld voor de A-klasse. Bij chiptuning komt meer kijken dan herprogrammering van de software. Brabus zet de data terug naar de fabrieksinstelling als je tijdens het rijden over een bepaalde grenswaarde heengaat. Zo blijft het dus veilig en schiet je niet in een noodloop. Nogmaals: met behoud van garantie. Optische upgrades doen we regelmatig: bumpers, uitlaatsystemen, interieurs. Het zijn meestal nieuwe klanten die specifiek bij ons komen vanwege de specialisatie. Zoals onlangs de eerste nieuwe A-klasse. Dat was zelfs een wereldprimeur."

**Niet iedere Mercedeseigenaar is bekend met de mogelijkheden van Brabus. In de vestiging in Aalsmeer is een hoek ingericht met informatie die Cor uiteraard graag persoonlijk toelicht.**  
[www.brabusnederland.nl](http://www.brabusnederland.nl)



### "Wij zijn voor de G-Klasse één van de weinige specialisten."

**Cor: "G-Center is inmiddels doorontwikkeld naar een veredelde carrosseriebouwer die werkzaamheden verricht die buiten het dealercontract vallen."**

"De relaties die G-Klasse rijden zijn andere mensen die bijvoorbeeld een Range Rover hebben. Ook prima auto's, maar een G-Klasse heeft toch een totaal andere beleving en is echt een cultauto en veel waardevaster. De eigenaar heeft het meestal 'goed gedaan' en staat met twee benen op de grond. Wij doen grijskente-nombouw voor alle 4x4-typen van Mercedes-Benz en speciaalbouw op aanvraag, zoals off-road preparatie, montage van speciale wielen en banden, opbouw van een lierbumper met lier voorop, verhoging van de bodemvrijheid en een snorkel plaatsen. Typisch zaken om een voertuig nog beter geschikt te maken voor off-road gebruik en die niet standaard door Mercedes-Benz worden geleverd. Wij zijn voor de G-Klasse één van de weinige specialisten. En dat merken we wel. Er komen regelmatig G-Klassers binnen waaraan we zien dat er niet met voldoende vakkennis naar is gekeken. Bijvoorbeeld terugkerende softwarefouten waarvoor gewoon een hardware-aanpassing uitgevoerd kan worden. Dat scheelt een eigenaar vaak honderden euro's, maar je moet het wel weten op te lossen. Die kennis van zaken onderscheidt ons. De kracht zit 'm in de combinatie met de werkplaats van Cor Millenaar: alles onder één dak. Een G-Klasse is niet alleen een stoere mannenauto. De AMG-modellen laten het hart van een breder publiek sneller kloppen."

### In principe verander je het karakter van de auto?

"Ja, en met het G-center kunnen we dat vrij doen. Kijk, een Land Rover is een werkpaard en een Range Rover is meer luxe. In een G-klasse kan dat allebei. In de speciaalbouw kunnen we het een of het ander benadrukken. Extreem is de strandambulance van Bloemendaal, met een afwaterstop in de vloer. Die kun je gewoon uitsproeien. Aan de andere kant kun je het zo luxe maken als je wilt, met AMG en Brabus. Ik zeg wel eens 'je hebt een groot risico als je een G koopt: je wilt niet meer terug naar iets anders', en dat gebeurt dus ook. Het G-virus."

Ook voor de overige 4x4 Mercedesen GL-, GLK- en GLA-Klasse en ML/GLE kun je bij Cor Millenaar terecht. Dit jaar bestaat de Geländewagen overigens 40 jaar. Tijd voor een feestje. Hou SL in de gaten."

**Wat er met en aan een G-klasse veranderd kan worden om de auto helemaal naar de zin te maken is ongelofelijk. Maak in een persoonlijk gesprek je wensen kenbaar en kom eens kijken hoe het er bij G-center aan toe gaat.** [www.g-center.nl](http://www.g-center.nl)







# Passie voor techniek slaat goed aan

## Personenwagens en 1e prijs klanttevredenheid

**“Vorig jaar februari zetten onze klanten Cor Millenaar op nummer 1 van de 66 officiële Mercedes-Benz dealers in Nederland. Met die klanttevredenheid zijn wij enorm blij al werkt de prijs ook een beetje als een Michelinster.”**

“Er komen verschillende mensen op af en dat had ik niet zo ingeschat. De hoge beoordeling van de werkplaats is een resultaat van constante ontwikkeling, elkaar scherp houden en telkens een tandje bij zetten. Eigenaren die om hun auto's geven, begrijpen dit en

zijn mede om die reden klant. Voor dit jaar heeft Mercedes-Benz besloten alleen de salespartners in de race om de 'Gouden Klant Nr. 1' medaille te beoordelen en niet ook de aftersales. Dit jaar dus geen prijs. Dat wil niet zeggen dat onze klanten minder tevreden zijn. We houden het uiteraard zelf in de gaten. We gaan niet voor meer specialisatie. Met Klassiekers, de G-Klasse en Brabus hebben we naast de ombouw naar bijvoorbeeld elektrische auto's een goede aanbieding naar de markt. Onze hechte klantenkring groeit langzaam maar zeker aan. Het is een natuurlijk proces. Als ik nieuwe klanten vraag naar de reden, speelt onze



goede naam in de markt vaak een rol. Iedereen binnen het bedrijf is makkelijk aanspreekbaar en zo krijg je makkelijk een hoge score want elke van de 25 medewerkers is persoonlijk betrokken en begaan met de klant.

**Meer weten over wat Cor Millenaar voor je Mercedes kan betekenen? Kijk op de website of bel.**

Sylvester Zwart, eerste monteur

**“Dit bedrijf laat toe dat personeel gevormd wordt.”**

“Op de middelbare school zocht ik een stageplek. Ik zag in 2007 een advertentie bij G-center en reageerde, in eerste instantie voor de zaterdagmiddag en donderdagmiddag. Vegen, wassen, beetje sleutelen. Kamiel was mijn leermeester voor een jaar of zes, toen ik op het ROC zat. Ik leerde steeds meer en groeide door naar eerste monteur. Ik ben nu bezig met apk, en ga dan door als diagnose-technicus en leermeester. In 2016 was ik even een jaartje bij een ander Mercedes-Benzbedrijf, ook met G-klasse want daar zijn specialisten schaars. Uiteindelijk vond ik het daar toch niet veelzijdig genoeg en nu ben ik weer terug bij Cor. Ik heb een groot verantwoordelijkheidsgevoel voor de dingen die ik doe. We hebben nu de juiste mensen in het team en de processen goed voor elkaar. Dat is zo fijn. Het loopt lekker en we vertrouwen elkaar. We werken met acht vaste krachten en twee stagiaires in de werkplaats. Het is niet gemakkelijk om goede monteurs te vinden en zeker voor de specialismen zoals wij die hebben. Daarnaast is motivatie belangrijk. En dat zit bij Cor wel goed! Naast de G-klasse werk ik aan de personenauto's en klassiekers.”



**“Ik durf te garanderen dat wat de deur uitgaat ook goed is.”**





John van Wijngaarden, chef werkplaats

**“Mercedes loopt altijd voorop qua techniek.”**

“Ik zocht tijdens mijn studie, een jaar of 20 geleden, een stageplek en bij Mercedes-Benz in Gouda was er plek voor me. Zo ben ik bij het merk blijven hangen. Na een fusie en een periode waarbij het werkaanbod terugliep, ging ik op zoek naar een nieuwe plek en ben ik bij Cor terechtgekomen, nu zes jaar geleden. Ik begon als diagnose-technicus en kwam hier voor het eerst in aanraking met klassiekers en de G-Klasses. Ik vond het een uitdaging daaraan te werken. Zoals de groep nu is, zijn we generalisten met specialistische kennis. Voor een specifiek klus kies ik degene die er het beste bij past. Als er een auto binnenkomt heb ik wel in mijn hoofd wie dat zou moeten gaan doen. Ik heb er vertrouwen in dat het dan goedkomt. Onderling wisselen we ervaring en kennis uit. We werken in een open sfeer. We hebben een goed en fijn team nu. Op dit moment is er plek voor een goeie monteur.” Mocht je iemand weten, bel of mail Cor.



**“In de automotive zijn wij het eerste bedrijf dat door de TÜV gecertificeerd is voor de CO<sub>2</sub>-prestatieladder.”**

**Cor is trots op de MVO-status: “Wij kwamen in 2012 in aanraking met SmartTrackers, een onderneming die volgens die methode bedrijven certificeert. En dat is belangrijk in verband met aanbestedingen en werken voor de overheid en dergelijke. Het sprak direct aan en we zijn hierin verder gegaan.”**

“Het geeft naast *free publicity* aan dat je met duurzaam ondernemen bezig bent. We gebruiken een applicatie van SmartTrackers. Het gaat dan over registratie van je energiehuishouding, gebruik van zonnepanelen, gas en uitstoot. Met de applicatie (in de cloud) zie je wat er gebeurt en hoe je kunt besparen. Meten is weten. En voldoen we nog aan de regelgeving? Daarop kun je anticiperen. Afgelopen jaar hebben we MVO Platform Aalsmeer opgericht. De Gemeente Aalsmeer heeft kijkrecht in de applicatie. In navolging van dit initiatief hebben meer bedrijven zich inmiddels aangesloten bij ons platform. Het stre-



ven is nu de eerste meetbare Groene Ondernemersgemeente van Nederland te worden. Er komt een kenniscentrum, voor MKB tot grote bedrijven. Er zitten hier veel bloemen- en plantenbedrijven, veel transport, verpakkingsmaterialen, jachthaven, autobedrijven, schoonmaakbedrijven. Meedoen is lid worden en met die applicatie werken. Het is volkomen transparant en iedereen kan zien waar winst valt te halen, wat er beter kan en hoe we van elkaar kunnen leren. Door collectief in te kopen bijvoorbeeld. Het verbindt de ondernemers en geeft de ambitie aan.”

**Vooroplopen**

“Op de wereld zijn we het er wel over eens dat de CO<sub>2</sub> naar beneden moet. Dat is nu nog een advies en wordt straks een regel. Met ons initiatief willen we licht



dwingend motiveren wat straks een afgedwongen maatregel zal zijn. In Aalsmeer zijn we straks voorbereid op de toekomst. Uiteindelijk levert het ook geld op middels besparing, efficiënter werken en spelen we ons commercieel in de kijker en zal het tot nieuwe orders leiden. We kregen van onze klant Airport Rotterdam en Schiphol aanvragen en interesse voor een elektrische G-Klasse. En er zijn meer partijen waar ik nu nog niets over kan zeggen. Samen met EMOSS ontwikkelen we elektrisch vervoer. We bundelen onze krachten en ervaring. Zo zijn er inmiddels elektrische Sprinters voor de stedelijke logistiek op kenteken. Het gaat om volume en niet om enkele stuks. De G-Klasse leent zich uitstekend voor modulaire opbouw: brandstofmotor eruit en elektromotor erin. In de toekomst worden de auto's af-fabriek geleverd maar voor nu moeten de bestaande auto's worden omgebouwd. En daar zijn wij specialist in.”

“Het aardige is dat ons product niet veel met MVO te maken heeft en het zegt iets over ons bedrijf dat we er juist wel een punt van maken en initiatieven tonen. Zelfs de twee Smartjes die we inzetten als vervangend vervoer geven aan hoe we er in staan. Laadpalen beginnen we nog niet aan. Daarvoor komen onze klanten vaak van te ver weg. Dat red je niet qua actieradius. Bovendien valt het nu nog buiten ons specialisme.”

**Meer weten over de duurzame plannen en acties van Cor Millenaar? Kijk op [www.mvoplatformaalsmeer.nl](http://www.mvoplatformaalsmeer.nl) of bel Cor hierover.**



Patrick Bauland, klant

## “Bij Cor weet je dat het goedkomt.”

“Wij hebben een youngtimer W 201 190 E 1.8 van 1993 en een klassieker R 107 280 SL roadster van 1982. Voor werk aan deze auto's, die inmiddels ver af staan van moderne auto's, moet je bij de (inmiddels schaarse) vakmensen zijn die nog goed met dit soort auto's uit de voeten kunnen. Niet zomaar iedere automonteur of zelfs Mercedes-monteur kan nog aan zo'n oudere auto werken; en dat wil ik ook niet.

Hoewel we in Almere wonen, kwam ik al snel bij een specialist zoals Mercedes-Benz Classic Partner Cor Millenaar terecht. Wat me erg aanspreekt is dat Cor en zijn team écht hun best doen om óók bij de jongere generaties monteurs de interesse voor de oudere Mercedesen te wekken en hen ook een goede opleiding en begeleiding te geven. Ze geven daarmee écht invulling aan het Mercedes-Benz

Classic Partnerschap. Met alleen de goede (klassieke) apparatuur en de historische handboeken ben je er immers niet. Meld je je met je klassieke Mercedes in hun werkplaats dan kan een van de monteurs de auto van boven tot onder doorlichten. Voor een redelijk tarief ontvang je dan een opgave van alles wat er aan de auto zou moeten of kunnen worden gedaan om hem te verbeteren. In het geval van onze 280 SL was dat een lange lijst met werkzaamheden en onderdelen die aandacht moesten of konden krijgen. Omdat het niet onze bedoeling was de auto in concoursstaat te brengen (de kosten zouden de uiteindelijke waarde van de auto ruimschoots overstijgen) heb ik in overleg met Cor en zijn werkplaatschef een goede middenweg gekozen: het flushen van het motorblok, koppakking vervangen en de automaat gereviseerd (de wachttijd bij het in de R schakelen was gevaarlijk lang geworden). Daarnaast nog een hele lijst met kleinere zaken die de auto in belangrijke mate perfectioneerden. Hij reed daarna aanmerkelijk fijner. De auto heeft daarvoor wel een poosje in Aalsmeer geloged, maar ik werd gedurende het gehele proces uitstekend op de hoogte gehouden, kon steeds keuzes maken en ben daardoor niet geconfronteerd met onverwachte verrassingen. Onze nieuwe Mercedesen worden heel praktisch wat dicht bij huis onderhouden. Voor onze klassiekers heb ik echter graag de extra reistijd naar Aalsmeer over. Ik kom daar inmiddels al een aantal jaren en waardeer de altijd zeer gezellige en hartelijke ontvangst en de laagdrempelige aanpak bij de werkzaamheden aan onze auto's.”

## Uitnodiging voor 10-jarig Mercedes-Benz Jubileum

**Na het lezen over Mercedes-Benz dealer Cor Millenaar B.V. bent u natuurlijk nieuwsgierig geworden: volkomen logisch! Cor nodigt een ieder dan ook graag uit om samen het 10-jarig jubileum te vieren.**

Deze mijlpaal wordt gevierd op zaterdag 1 juni van 11:00 tot 16:00 uur onder het genot van een hapje en drankje. Jong en oud krijgt de kans om een kijkje te nemen in de spectaculaire Mercedes-Benz wereld:

- Met een ode aan 40 jaar G-klasse, de nieuwste G-klasse en een dikke 4x4<sup>2</sup>.
- Kostbare en bijzondere Mercedes-Benz klassiekers.
- Auto's en personen met een knipoog naar de Formule 1.

Altijd al zelf een formule 1 race willen rijden? Dit kan op deze dag in de unieke Max Verstappen / Grand-Prix race-simulator.

Wie jarig is trakteert, dus iedere gast ontvangt een leuke attentie.

Cor Millenaar en zijn team staan op zaterdag 1 juni klaar voor een heerlijk middagje Mercedes-Benz aan de Oosteinderweg 340 te Aalsmeer, vlakbij Amsterdam.

**Kijk op [www.cormillenaar.nl/nieuws/10-jarig-jubileum](http://www.cormillenaar.nl/nieuws/10-jarig-jubileum) voor meer informatie. Tot dan!**

