

COR MILLENAAR 4X4 SPECIALIST

# RIJZENDE

Cor Millenaar BV uit Amstelveen is Mercedes-Benz aftersales partner en 4x4 specialist. Hij onderhoudt alle 4Matic modellen en met zijn G-Center richt hij zich op speciale uitvoeringen, van grijs kenteken tot Parijs-Dakar auto's. Liefhebbers uit het hele land rijden graag even om voor zijn expertise.

Mercedes-Benz

Cor Millenaar  
4x4

FL-VP-51

11-LP-HK



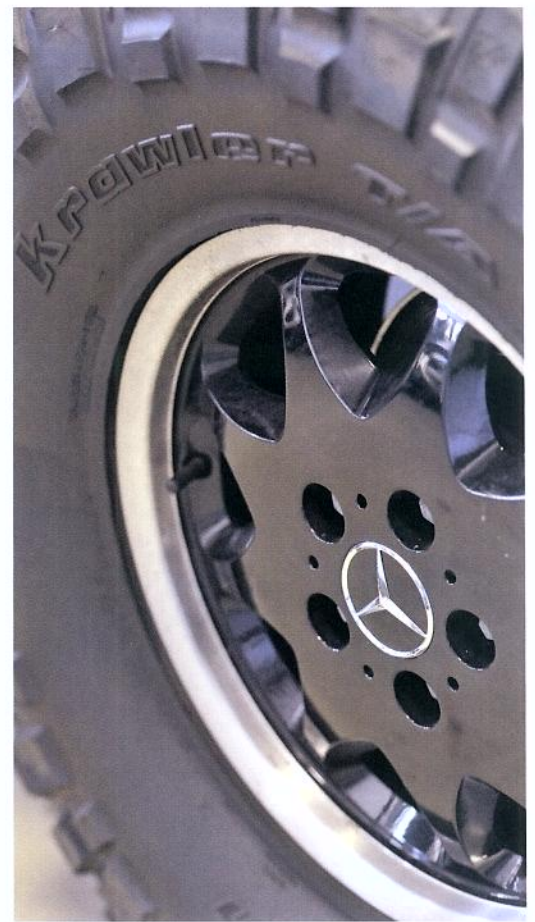
# STER

## Millenaar

25

INGANG





**H**et bedrijf aan de Legmeerdijk in Amstelveen is een combinatie van een officiële servicedealer en een gezellige garage. De ontvangst is hartelijk en het ruikt naar verse koffie. In de showroom zien we de meest indrukwekkende 4x4-uitvoeringen die Mercedes-Benz ooit heeft geproduceerd. Dikke G-Klasse modellen, een AMG-uitvoering en enkele flink aangepaste versies, waaronder een verlengde uitvoering en een compleet voor het terrein geëquipeerd model, inclusief lier en bijna manshoge terreinbanden. Maar ook de 'normale' gebruikte ML en GLK's vind je hier. Cor Millenaar loopt er lekker casual gekleed tussendoor. "Ja, ik kan wel een pak aantrekken, maar het type klant dat hier komt stelt dat niet op prijs", zegt hij met volle overtuiging.

### 23 jaar ervaring

Cor Millenaar is al jaren bevangen door een Mercedes-Benz passie. "Ruim 23 jaar geleden ben ik begonnen bij Stergam in Amsterdam als eerste monteur. "Kort na

aanvang was ik 4,5 jaar chef-werkplaats bedrijfswagens, gevolgd door 3,5 jaar servicemanager. Daarna ben ik zes jaar lang verantwoordelijk geweest voor de verkoop van zware vrachtwagens in regio groot Amsterdam. Omdat het runnen van een eigen onderneming toch in het bloed zat heb ik in 2002 het G-center overgenomen. Dat was destijds een klein bedrijfje met drie man, dat was gespecialiseerd in de Mercedes-Benz G-Klasse." Het feit dat Cor regelmatig smeet aan zijn handen heeft, kenmerkt zijn technische betrokkenheid binnen het ondernemerschap. "We zijn ontstaan vanuit de techniek. Dit in tegenstelling tot de meeste autobedrijven waar verkoop de basis is. Ook dat resulteert automatisch in een veel grotere betrokkenheid en kennis van de techniek van de auto's."

### Nuchtere klanten

Wij zijn er trots op dat we deel uitmaken van een platte organisatie. "Iedereen tutoyeert elkaar en ook onze klanten staan we normaal te woord. We hebben veel zakelijke klanten, variërend van advocaten, accoun-





## “JA, IK KAN WEL EEN PAK AANTREKKEN, MAAR HET TYPE KLANT DAT HIER KOMT STELT DAT NIET OP PRIJS”



tants en tandartsen tot aannemers en mensen uit de agrarische sector. De overeenkomst is dat ze het over het algemeen 'goed gedaan' hebben en geïnteresseerd zijn in deze bijzondere auto's. Maar belangrijker nog; het zijn nuchtere mensen, die met beide benen op de grond staan. Het zijn lang niet alleen avonturiers die de auto als liefhebberij rijden. Ze houden echter wel allemaal van hun voertuig. Of het nu een G-, M-, GL-, of GLK-Klasse is. Voor zover ik weet zijn wij de enige officiële Mercedes-Benz partner in Europa die zich puur op deze typen voertuigen richt.”

### Avonturiers

Niet dat je als avonturier bij Millenaar BV aan het verkeerde adres bent. “Integendeel”, aldus Cor. “Zo is vanuit hier de MBTCN opgericht, oftewel de officiële Mercedes Benz Terreinwagen Club Nederland. We doen heel veel op het gebied van 4x4 offroad activiteiten en proberen ieder jaar een buitenlandse reis voor onze relaties te organiseren.” De activiteiten op dit gebied breiden zich bovendien steeds verder uit. Kort geleden hebben we 4WD Nederland overgenomen. Onder de vlag van deze

onderneming faciliteren en exploiteren we nu drie off road-terreinen in Nederland. Eén in Spaarnwoude, één in Zeumeren en één in Horst bij Ermelo. Doordat de terreinen erg verschillend zijn biedt dat veel mogelijkheden. Van instructie voor de beginnende offroad-liefhebber tot een uitdagend en zwaar modderparcours voor de échte die-hards.

“Verder verzorgen we de technische ondersteuning van de ML 350 EVO II; een zeer speciale auto die in 2004 gebouwd is voor Parijs-Dakar. De auto is opgebouwd uit een compleet buizenframe, voorzien van een 3,5 liter Mercedes-Benz benzinemotor, die is gekoppeld aan een vijftraps automatische versnellingsbak. De rest van de aandrijflijn, vering en schokbrekersystemen zijn zeer speciaal. De opbouw is volledig van polyester met kevlar versterkte delen. Dit snelheidsmonster, met destijds een prijskaartje van zo'n 7 ton, draait nu mee in de NK offroad racing. Sinds kort is er een samenwerking met het Finstral Rally Team dat, net als vorig jaar, met vier Mercedes-Benz trucks Parijs Dakar gaat rijden.”

### Afghanistan

Een paar kilometer verderop, in Aalsmeer, bevindt zich zijn vestiging voor speciale projecten. “In dit G-center hebben we enkele jaren geleden bijvoorbeeld 11 platformauto's gebouwd voor de KLM”, zegt Cor. “Die G-Klasse modellen zijn helemaal aangepast om aggregaten van drie ton ongeremd en zes ton geremd, te trekken op de luchthaven. Er zit bijvoorbeeld een 450 kilo zware plaat achterin en er zijn verzwaarde veren geplaatst. Een speciaal project was het ontwikkelen en bouwen van een prototype van een G-Klasse voor defensie, waarbij een twee keer zo grote bodemvrijheid gewenst was in

Een van de auto's die door Cor Millenaar wordt ondersteund is de ML 350 EVO II; een zeer speciale auto die in 2004 gebouwd is voor Parijs-Dakar. Dit snelheidsmonster, met destijds een prijskaartje van zo'n 7 ton, draait nu mee in de NK offroad racing.



verband met specifieke inzet in Afghanistan. Een van onze monteurs bouwt nu aan een G320 met hybride turbo, die net zo sterk is als een AMG. Wij ondersteunen en stimuleren hem daarin, omdat een deel van de ontwikkelingen hierin weer nuttig kan zijn voor ons bedrijf."

### G-center

In het G-center wordt zeer innoverend gewerkt. Enkele medewerkers zijn bezig met het prepareren van een chassis, dat dient als basis voor een moderne carrosserieopbouw. Ook worden hier de uitvoeringen voor grijs kenteken ontwikkeld en gebouwd. De meeste Mercedes-Benz collega-dealers in Nederland kloppen bij het G-center aan voor deze specialistische projecten. Cor: "Het is een groot onderdeel van de activiteiten van ons bedrijf, maar we proberen een brede spreiding aan te houden. Ons specialisme is onze belangrijkste troef. Dat weten de klanten. Ook krijgen we regelmatig een telefoontje van collega-dealers met een vraag voor specifiek advies. Een goede relatie met de collega-dealers zien wij als een groot voordeel voor alle partijen."

Cor Millenaar BV is één van de weinige autobedrijven die ondanks de crisis toch nog groeit. "We zitten hier geen twee jaar meer", voorspelt Cor. "Simpelweg omdat we heel snel uit ons jasje groeien en altijd ruimte willen bieden aan nieuwe klanten en uitdagingen. Dat het goed gaat, komt volgens Millenaar mede komt doordat hij goed naar de klanten luistert en ze zelden teleurstelt. "Ik vind een duurzame klantrelatie erg belangrijk. Het gaat erom dat je zegt wat je doet en doet wat je zegt. Als je open en eerlijk naar je klanten bent, bouw je aan een langdurige relatie. Ook wij maken, net als iedereen, af

en toe fouten. Waar het om gaat is hoe je ermee omgaat. Vertel gewoon wat er is gebeurd en hoe je het gaat oplossen of opgelost hebt. Klanten krijgen een overzichtelijk inspectierapport als ze hun auto brengen voor onderhoud. En de jongens van de werkplaats kennen en spreken de klanten regelmatig waardoor een grote betrokkenheid ontstaat."

### Trouwe klanten

Volgens Cor is het vooral de kritische klant die de laatste jaren voor zijn bedrijf kiest. "Een aantal maanden terug hadden we hier bijvoorbeeld een klant die vier jaar daarvoor elders een gebruikte G400 CDI kocht. Vanaf de aankoop had de auto nooit optimaal gereden. De klant was in de veronderstelling dat het een eigenschap van de auto was. Nadat wij een inspectierapport maakten en na goedkeuring van de klant alle geconstateerde punten mochten uitvoeren, bleek hij ineens een heel andere auto terug te hebben gekregen die wel optimaal reed. Zo'n klant raak je nooit meer kwijt." De klanten van Cor Millenaar komen ook van ver buiten de regio en zelfs uit het buitenland. "Zo is er bijvoorbeeld een Engelse klant met een G 55 AMG, die zijn auto bracht voor een onderhoudsbeurt. Hij is met het vliegtuig naar huis gegaan en eind van de week weer retour gevlogen om zijn auto op te halen. Dat zijn de dingen die ons nog meer motiveren." ■



Cor Millenaar is aanhanger van het adagium 'zeggen wat je doet en doen wat je zegt'.

Cor Millenaar B.V.

Legmeerdijk 25

1187 NR Amstelveen

tel. 020-4534305

email: info@cormillenaar.nl



Tekst: Erik Kouwenhoven | Foto's: Ronald van den Hurk