

Rijzende 'ster'

Het wordt ons iedere dag flink ingewreven, dat de economie diep in het slop zit. Wat een verademing is het dan, als je hoort, dat een bedrijf, ondanks de recessie, een gezonde groei rapporteert. Nog leuker vinden we het, dat die serieuze groei een 4x4-bedrijf betreft. Zou het in de genen van off-roaders zitten? Ze leven op als ze diep in de modder zitten en zichzelf moeten zien te redden. Je zou haast kunnen denken, dat daar een parallel ligt met het bedrijfsleven. De flexibiliteit en het optimisme van de off-roader doortrekken naar het harde, zakelijke leven en gewoon geen tegenslag accepteren. Bij het G-center heeft het in ieder geval perfect gewerkt.



We praten met Cor Millenaar, eigenaar en directeur van het bekende G-center. Sinds 1 januari is Cor Officieel Mercedes-Benz Aftersales Dealer geworden en dat betekent een flinke uitbreiding van de activiteiten in Amstelveen. Vooropgesteld dat je niet zomaar Officieel Mercedes-Benz Aftersales Dealer wordt, is het een bewuste beslissing geweest van Cor. Door de groei binnen het bedrijf bleek een betere en duidelijker positionering raadzaam en de reden dat hij de verschillende activiteiten binnen het bedrijf in aparte vennootschappen heeft ondergebracht.

Dat sluit enigszins aan op onze volgende vraag, waarom geen volledig After Sales dealership? Het antwoord stemt ons als 4WD-liefhebbers tot vreugde: omdat Cor zich wil kunnen blijven specialiseren in de 4x4 modellen van Mercedes-Benz. Dat heeft hij ook laten vastleggen in de naam: Cor Millenaar B.V. met de duidelijke toevoeging Mercedes-Benz 4x4. Op die toevoeging en zijn specialisme mag hij gerust trots zijn, want het bedrijf is daarin het enige in heel Europa! In het

kort komt het er op neer, dat Cor en zijn team enthousiaste en gemotiveerde medewerkers ook de 'gewone' modellen van Mercedes-Benz mogen onderhouden en repareren met volledige ondersteuning van de importeur. Dat zal echter ondergeschikt zijn, omdat het accent te allen tijde op de 4x4-modellen gericht zal blijven. In dat opzicht werkt Cor Millenaar B.V. graag samen met collega dealers, als het gaat om het werkaanbod van Mercedes-Benz personenauto's. Met andere woorden: met evenveel plezier verwijzen ze een klant met een personenauto naar een collega-dealer, zodat ze zelf het accent kunnen blijven leggen op de 4x4-modellen. Geen onverstandige keus, want daarmee vervalt de verplichting om een door de importeur vastgesteld aantal auto's te verkopen. Of het nu om een 4x4 gaat, of een personenauto, de werkzaamheden blijven gelijk. Behalve onderhoud en reparaties kan daar een relatief simpele



APK onder vallen, maar ook onderhoud aan airco-systemen en high-tech storingsdiagnose. Zelfs, en dat is niet verwonderlijk nu bijvoorbeeld de G al 30 jaar wordt gemaakt, totaalrestauraties komen voor, waarbij je er als klant vanuit mag gaan, dat je met een nieuwe auto de deur uitrijdt. Het betekent ook, dat Cor Millenaar B.V. voortaan aangesloten is bij de 24-uurs service van Mercedes-Benz. Ook daar zit weer een 'maar' aan vast. Het 24h call center van Mercedes-Benz weet,

dat de monteurs van Cor Millenaar B.V. alleen hun bed uitkomen als het een 4x4 van Mercedes-Benz betreft! In alle overige gevallen wordt een collega Mercedes-Benz dealer gebeld. Dat vinden wij als off-road liefhebbers nu eens heerlijke en positieve discriminatie.

Cor begon in 2002 met het G-center in zijn huidige vorm en breidde, als off-road liefhebber, de activiteiten van het bedrijf sterk uit. Inmiddels verdienen er 18 mensen hun boterham en het eind is nog niet in zicht. De kracht van het G-center ligt voor een belangrijk deel in de genoemde flexibiliteit. Behalve het normale onderhoud en de reparaties aan de 4WD's van Mercedes-Benz, verzorgt het G-center al jaren ombouw naar bijvoorbeeld grijs kenteken voor de 4x4's, maar ook speciale aanpassingen. De beste voorbeelden zijn de auto's, die het G-center leverde aan de KLM en het prototype op basis van de G, dat ze bouwden voor Defensie. Maar ook de particulier die iets speciaals wil op basis van een Mercedes-Benz 4x4, weet inmiddels de weg naar G-center te vinden. Het G-center zal ook zeker niet verdwijnen, of opgaan in het Aftersales dealership. Absoluut niet, want dat zou juist die flexibiliteit niet ten goede komen. Bijzondere en/of speciale aanpassingen, onder meer aan een carrosserie, is als Aftersales dealer beperkt mogelijk, maar als G-center heb je daarin meer mogelijkheden. Overigens, over de ombouw naar grijs kenteken moet met de technisch geavanceerde auto's van tegenwoordig niet te licht gedacht worden, want onder meer bijvoorbeeld het blijvend laten functioneren van de airbags vergt het nodige aan ontwerpen, ontwikkelen, testen, etc. Cor heeft daar nog als G-center de nodige research in gestoken en het is dus niet zo vreemd, dat een belangrijk deel van de ombouw naar grijs kenteken gebeurt voor collega Mercedes-Benz dealers. De know-how was dus ruimschoots aanwezig en vanuit dat standpunt gezien, is het aanvaarden van het Aftersales dealership niet meer dan een aanvulling. De kracht zit 'm vooral in de naam die Mercedes-Benz zelf heeft opgebouwd: mag je die als bedrijf voeren, dan garandeert dat een kwaliteit en service die de ster waardig is. Uiteraard vergde het aanvaarden van het Aftersales dealership de nodige investeringen. Kleuren en meubilair horen in de Mercedes-Benz huisstijl en zo zijn er wat investeringen aan gereedschappen en apparatuur. Om de twee bedrijven strikt gescheiden te houden is Cor met het G-center verhuisd naar een pand in de nabijheid. De activiteiten daar richten zich nu vrijwel uitsluitend

op om- en speciaalbouw, maar toch loopt Cor met plannen om in de toekomst de twee bedrijven onder één dak samen te brengen. Wel duidelijk gescheiden met onder meer ieder een eigen ingang, maar met hetzelfde



dak op de buitenmuren.

Ondanks de drukke werkzaamheden kun je Cor en enkele personeelsleden nog regelmatig in het terrein vinden. Dat is puur recreatief en getuigt van hun passie. In de werkplaats ontwaren we tevens een tot racebolide omgebouwde M-klasse. Wie weet mogen we Cor binnenkort ook eens als copiloot in snelheidswedstrijden begroeten, vertrouwt hij ons toe. Eerst wil hij echter enkele onofficiële wedstrijden rijden om te kijken, of dat überhaupt wel bevalt. Behalve ontspanning zitten er bij Cor nog meer leuke dingen in het vat. Wat te denken van een Mercedes-Benz Vito, Viano, of Sprinter, maar dan met een 4WD-systeem onder de huid, waarmee je ook serieus off-road kunt? Cor heeft contact met een bedrijf, dat deze auto's voor dat doel al 25 jaar ombouwt. Die auto's vinden hun weg vooral naar bedrijven, die beroepsmatig in slecht terrein moeten kunnen opereren. Cor wil echter niet te hard van stapel lopen, want de goede naam van 'de ster' wil hij kunnen blijven waarborgen. We houden je uiteraard op de hoogte van interessante en/of leuke 4x4-ontwikkelingen bij dit bedrijf.