



## Primera Gilderburgh onderscheidt met specialisme

‘GEEN MOLENTJE VAN DIT, OF EEN DISPLAYTJE VAN DAT; ÁLS WE IETS DOEN, DOEN WE HET GOED’

Primera Gilderburgh onderscheidt door specialisme. Eigenaar Marco van de Horst: “Mijn klanten zijn gemiddeld anderhalve minuut binnen. In die anderhalve minuut moet meteen duidelijk zijn waarmee jij als ondernemer nu dat verschil maakt.”

Tekst Judith Kloppenburg | Fotografie DeBeeldredacteur.nl/Oscar van der Wijk

Wanneer Gouda INTO business op een willekeurige vrijdagmiddag Primera Gilderburgh binnenkomt voor een gesprek met eigenaar Marco van der Horst, is het een drukte van jewelste. “Het weer en de Sinterklaasdrukten helpen wel een beetje mee”, verklaart de ondernemer bescheiden. Desondanks blijkt het winkelcentrum Bloemendaal, en ook specifiek zijn winkel, überhaupt een graag bezochte plek. “Alles wat je als consument nodig hebt, is hier aanwezig en het winkelcentrum kenmerkt zich door kwaliteit.” Een omgeving waar hij zich als ondernemer thuis voelt, vertelt hij. “Ondernemen is niet ‘zomaar een winkeltje beginnen’. Je moet iets bieden wat anderen niet hebben en waarvoor men speciaal naar jouw zaak wil rijden.”

### SIGAAR-KLIAMAATKAST

In deze tijd best een uitdaging, geeft hij toe. “Van uitsluitend sigarettenverkoop moet ik het niet meer hebben en met aanvullende producten als boeken en kaarten maak ik ook niet meer het verschil.” Daarom zoekt hij altijd naar mogelijkheden, vertelt hij. Een drive die er altijd al in heeft gezeten. “Als ik iets doe, dan doe ik het goed. En groots.” Daarom verkoopt hij als een van de weinige Primera’s in Nederland bijvoorbeeld, het volledige assortiment Tony’s Chocolonely, inclusief de complete range chocoladeletters. Biedt hij, in samenwerking met Post NL, limited editions van postzegels “wanneer men tegenwoordig een kaart verstuurt, wil men iets speciaals” en heeft hij sinds afgelopen zomer een heuse sigaar-klimaatkast in zijn winkel staan. Voor hij deze humididor, die een constante luchtvochtigheid moet hebben van tussen de 68 en 75 procent

en een temperatuur van zo’n 20 graden, kon openen, moest hij eerst een Habonos-certificaat behalen. Een certificaat dat uitsluitend op Cuba, hofleverancier van kwaliteitssigaren, te behalen valt en waarmee je als ondernemer aangeeft kwaliteit én kennis in huis te hebben.

In de humididor zijn zo’n tweehonderdvijftig soorten sigaren uitgestald, van vier euro per stuk tot vijftig euro. Een mooie aanvulling op de Cigarbus, waarmee Van der Horst al een aantal jaar netwerkbijeenkomsten en (bedrijfs)events cachet geeft. “Een sigaar is een luxeproduct”, vertelt hij. “Dat met liefde en ambacht wordt gemaakt. Een product waar men van wil genieten.” Dat betekent dat de bezoekers van zijn Cigarbus ook bereid zijn om naar zijn winkel te komen. Zowel de privé-liefhebbers als de ondernemers die een doos exclusieve sigaren als relatiegeschenk willen geven. “Vanwege de exclusiviteit zijn er niet veel vergelijkbare verkooppunten en dat is nu precies mijn voordeel.”

Van der Horst heeft bewust gekozen voor een volledig assortiment, vertelt hij. “Eerst voorzichtig kijken of het aanslaat ligt niet in mijn karakter. Als je iets doet, moet je het meteen goed doen. Zodat mensen weten waarvoor ze naar jouw zaak moeten komen.”

### PRIMERA GILDERBURGH

Winkelcentrum Bloemendaal | Gildenburg 80  
2804 VK Gouda | 0182-571882  
www.primeragilderburgh.nl | www.cigarbus.nl