

# NSO **RETAIL** magazine

25 september 2022

**De visie van...**

Marjolein van Renssen,  
eigenaar Tabaksspeciaalzaak Van Renssen



**‘MISSCHIEN OPEN IK WEL  
EEN KIOSK’**

# ‘Ik ben *heel* benieuwd’

Van Renssen in Delft is een tabaksspeciaalzaak én blijft een tabaksspeciaalzaak. Nu, na 2024, na 2030 en in ieder geval tot 2040. Onderneemster Marjolein van Renssen is ervan overtuigd dat een ‘toonbare’ winkel met vriendelijke medewerkers met veel vakkennis, een hoog serviceniveau en een uitgebreid assortiment kansrijk is. Zeker als straks na 2024 de klantengroep van de speciaalzaak groeit.

Het historisch pand van Van Renssen is gelegen aan één van de mooiste grachten midden in het oude centrum van Delft. ‘Weet jij wat heel belangrijk is voor ons soort winkels?’, vraagt Van Renssen aan de verslaggever van het NSO Retail Magazine. ‘Een verzorgde etalage. Ik ben er net mee bezig, maar ik moet wel andere producten presenteren nu. Sigaren in de etalage mogen niet meer, terwijl die juist zo lekker kleurden richting het najaar. Sommige sigaren hebben zo’n echt mooie herfstkleur, nu heb ik licht bruine asbakken gebruikt als presentatie en gecombineerd met zwart. Staat ook prachtig.’ De etalage is één, zo nu en dan een likje verf aan de buitenkant van de winkel is ook essentieel in de ogen van Van Renssen. ‘Je winkel moet er goed uitzien, het is toch het affiche. Passanten moeten zoiets hebben van; gaaf, daar stap ik even binnen.’ Die passanten zijn in het geval van Van Renssen vaak toeristen. Maar de winkel heeft daarnaast ook een grote schare vaste klanten, vertelt de onderneemster. ‘Ik zeg weleens;

ik heb een buurt-, stads-, regio- en landelijke functie. Het aanbod is zo uniek, mensen komen van heinden en verre. Maar ook uit de buurt weten ze mij te vinden voor hun tabak. En voor een praatje.’

## HELEMAAL VERRAST

Maar die groep klanten verandert richting 2024 wel, verwacht Van Renssen. ‘Ik zit in het centrum, in mijn buurt zitten twee supermarkten. Die klanten komen straks hier naar toe, en naar een collega van mij even verderop. Dat zullen veelal nieuwe klanten zijn, vaak wat jonger dan mijn huidige klanten. Hoe ik dat weet? Laatst nog kwam hier een jonge dertiger binnen, die was helemaal verrast dat wij sigaretten verkochten. En ook nog zijn favoriete merk. Hij dacht dat alleen supermarkten sigaretten verkochten. Zo zie je maar, die jong volwassenen denken toch heel anders.’ Aan de ene kant is Van Renssen dan ook erg blij met de veranderende wetgeving per 2024 en de kansen die dit voor haar winkel brengt. ‘Maar het bezorgt mij ook wel hoofdbrekens. Hoe ga ik het allemaal regelen? Mijn winkel wordt niet groter. Ik heb al zitten te denken aan een kiosk aan de zijkant van mijn winkel, maar ik weet niet of dat wat is. Wat ik in ieder geval niet wil is dat ik door de drukte minder tijd kan besteden aan mijn bestaande, vaste sigarenklanten. Die kopen hoge margeartikelen, heel belangrijk. En de marge op sigaretten is nou niet om naar huis te schrijven, daar mag wel verandering in komen.’ Maar, erkent Van Renssen ook, ze vindt de mix van klanten erg leuk. ‘Ons klantenbestand vergrijst, het is goed om daarin wat nieuwe aanwas te verwelkomen.’

## BELANGRIJK VOOR DE BEELDVORMING

Van Renssen is daarom ook erg gelukkig met de NSO Retail Branchedag op 30 oktober met een dagvullend programma. ‘Daar volg ik presentaties, spreek

*‘Het bezorgt mij wel hoofdbrekens. Hoe ga ik het allemaal regelen? Mijn winkel wordt niet groter. Ik heb al zitten te denken aan een kiosk aan de zijkant van mijn winkel.’*

## De visie van... Marjolein van Renssen

### ESTAFETTE

In aanloop naar de NSO Retail Branchedag op 30 oktober in Expo Houten vraagt NSO Retail Magazine in estafettevorm stakeholders van de branche naar hun toekomstvisie. Dit keer is dat Marjolein van Renssen, eigenaar Tabaksspeciaalzaak Van Renssen. Zij geeft het stokje door aan Karin Valk van Valk Solutions. Welke rol speelt ICT in de weg naar 2024, en daarna?



ik collega's, doe ik ideeën op en spreek ik met fabrikanten over de toekomst; heel belangrijk voor mij. Het bepaalt hoe ik het straks ga aanvliegen in 2024.' In de tussentijd zal zij ook moeten sleutelen aan het assortiment in de winkel. 'Ik heb in eerste instantie gekozen voor de uitzonderingspositie, zodat ik ook serviceartikelen als producten voor baardverzorging mag blijven verkopen. Maar de komende periode bouw ik dat af, en zet ik meer en meer in op het echte tabaksspeciaalzaakassortiment. Nog meer sigaren, limited editions en unieke knippers en asbakken', aldus Van Renssen. Het is de flexibiliteit die deze branche kenmerkt, en die Van Renssen belichaamt. 'Wij hebben ons altijd al moeten aanpassen, ook nu weer. En altijd slagen wij daarin als branche. Daar ben ik echt wel heel trots op. En daarom verwacht ik ook dat wij met onze tabaksspeciaalzaak na 2024, na 2030 en in ieder geval tot 2040 nog een goede boterham kunnen verdienen. Maar de schou-

ders moeten er wel onder, zeker de komende tijd met in 2024 de eerste grote verandering met de komst de tabaksklant die van de supermarkt naar de speciaalzaak moet. Ik ben heel benieuwd.'

Onder de noemer Ready? Set. Go! bereidt NSO Retail tijdens een speciale branchedag op 30 oktober in Expo Houten ondernemers voor op 2024. Dat is het moment dat supermarkten geen tabak meer mogen verkopen, en er 2,7 miljard euro tabaksomzet vrij op de markt komt. Bent u er klaar voor?

Wat: **NSO Retail Branchedag**

Thema: **Ready? Set. Go!**

Wanneer: **zondag 30 oktober 2022**

Waar: **Expo Houten**

Aanmelden: [www.nsoretailbranchedag.nl](http://www.nsoretailbranchedag.nl)



# NSO RETAIL

# READY?

# SET.

# GO!



**ZONDAG**  
**30-10-2022**  
**EXPO HOUTEN**

## READY? SET. GO!

Ondernemers met een tabaksverkooppunt staan de komende jaren voor verschillende- en steeds meer uiteenlopende uitdagingen. Allen krijgen te maken met het verkoopverbod van tabak in supermarkten (per 1 januari 2024) en het voornemen van de overheid om uiteindelijk tabaksverkoop alleen toe te staan in speciaalzaken. Hoe gaat u zich als ondernemer hier op voorbereiden?

Om antwoorden te delen op aanstaande veranderingen in tabaksretail organiseert NSO Retail onder de titel **Ready? Set. Go!** een branchedag voor alle ondernemers met een tabaksverkooppunt ná 2024.

*'WEES GOED VOORBEREID OP DE TOEKOMST VAN DE  
TABAKSRETAIL EN ZET 30 OKTOBER IN UW AGENDA!'*

**T:** (088) 00.342.20  
**E:** nso@nsoretail.nl

**MEER INFORMATIE**  
**WWW.NSORETAIL.NL**

**EXPO HOUTEN**  
**MEIDOORNADE 24**  
**3992 AE HOUTEN**

