

Reactie van NSO Retail op de internetconsultatie over het conceptbesluit houdende de wijziging van het Tabaks- en rookwarenbesluit in verband met het verbieden van de verkoop van tabaksproducten en aanverwante producten in supermarkten en horeca-inrichtingen, 22 december 2022

NSO Retail is de brancheorganisatie voor de tabaks- en gemaksdetailhandel. De tabaks- en gemaksdetailhandel bestaat uit ruim 1600 winkels. Authentieke tabaksspecialzaken en moderne gemakswinkels met een breed assortiment, waaronder boeken, tijdschriften, wenskaarten, kansspelen, kantoorartikelen, cadeaukaarten, tickets, rookwaren en diensten als ING servicepunten, Geldmaat en postale diensten en pasfotoservice. Meer dan de helft van alle Nederlanders bezoekt deze winkels wekelijks. Ruim 70% van de ondernemers uit de tabaksdetailhandel is bij de NSO Retail aangesloten. In deze notitie wordt een reactie gegeven op de consultatie die ziet op het conceptbesluit om te komen tot een verkoopverbod van tabaks- en rookwaren in supermarkten.

Uitgangspunten, positie en visie van NSO Retail op de beperking van verkooppunten

1. NSO Retail steunt het streven van de overheid om te komen tot een rookvrije samenleving in 2040, met als doel dat in 2040 geen enkele jongere en zwangere vrouw nog rookt en nog maar 5% van alle volwassenen.
2. NSO Retail vindt in dit kader, het streven naar minder tabaksverkooppunten een begrijpelijke maatregel indien deze wel wordt ondersteund met een beleid dat ook rekenschap geeft van de consequenties voor 1.600 MKB retailers die nu nog sterk afhankelijk zijn van de verkoop van tabak en aanverwante producten én die oog heeft voor de leefbaarheid van dorpen, wijken en buurten.
3. Anno 2022 bestaat onze branche uit tabaksspecialzaken, tabakswinkels (winkels met een netto-omzet van niet meer dan € 700.000, waarvan minimaal 75% wordt behaald uit de verkoop van tabaksproducten en aanverwante producten) en gemakswinkels. Deze winkels zijn allen sterk afhankelijk van de verkoop van tabak (meer dan 50% van de totale artikelomzet bestaat uit omzet uit de verkoop van tabaksproducten). Ook de bijdrage van de tabaksverkoop aan de brutowinst is voor al deze ondernemers belangrijk.
4. NSO Retail neemt als uitgangspunt het door het Kabinet geschetste tijdspad: vanaf juli 2024 geen verkoop meer van tabaksproducten in supermarkten, na 2030 geldt dit ook voor tankstations en nog later gaat dit gelden voor gemakswinkels. Dit is een duidelijk tijdspad waarop NSO Retail haar toekomstperspectief heeft gebaseerd en waar de aangesloten ondernemers zich op voorbereiden. Dat neemt niet weg dat er voor onze ondernemers veel onzekerheden zijn die maken dat investeren voor de toekomst lastig is. De gevolgen van de Coronapandemie zijn nog duidelijk aanwezig, de kostenstijgingen, voor onder meer arbeid, huur en energie, zijn enorm. Daarbij komt dat onze ondernemers de kosten niet door kunnen belasten omdat zij de consumentenprijs niet mogen bepalen voor het merendeel van de producten omdat er sprake is van vaste consumentenprijzen. Hoewel de omzet in onze winkels fors zal toenemen, zijn er ook zorgen over de winstgevendheid van de winkels. Meer tabaksomzet leidt niet automatisch tot meer verdiensten voor de ondernemer. Door de afhankelijkheid van de tabaksindustrie, die de

consumentenprijs en de verdiensten voor de (tussen)handel bepaalt, is het belangrijk om voor de retail mogelijkheden te creëren om onze winkels voldoende winstgevend te houden.

5. Als vanaf juli 2024 geen tabaksverkoop meer plaats vindt in supermarkten zal dit een zeer ingrijpend effect hebben op consumentenstromen. Grofweg 50% van het huidige Nederlandse verkoopvolume in rookwaren mag dan niet meer door supermarkten worden aangeboden. Het gevolg daarvan is dat de 2,8 miljoen rokers die gemiddeld minimaal 2 maal per week rookwaren kopen, dan zijn aangewezen op de overblijvende retailkanalen: speciaalzaken, gemakswinkels en tankstations. Ondernemers moeten hun bedrijfsmodel erop inrichten om in de eerste jaren vanaf juli 2024 een forse groei van het aantal klanten in goede banen te leiden. Dit vergt investeringen in onder andere personeel, winkelinrichting en winkelondersteuning. Dit vanuit het besef dat dit een tijdelijk effect is en dat – tegelijkertijd - gewerkt moet worden aan businessmodellen zónder de verkoop van rookwaren.
6. Uit onze analyses¹ komt naar voren dat voor het verkoopvolume medio 2024 circa 4.400 verkooppunten minimaal noodzakelijk zijn. Het aantal klanten voor tabak bedraagt dan gemiddeld 590 per winkel per week. Bij 2 x per week aankopen betekent dit 1.180 klantcontacten per week voor tabak. Dit is uitvoerbaar voor onze winkels.
7. NSO Retail is voorstander van de invoering van een registratieplicht voor verkooppunten van rookwaren in 2024 zoals aangegeven in de brief van de staatssecretaris van VWS². De registratie heeft betrekking op winkels die vanaf 2025 tot 2040 rookwaren (mogen) blijven verkopen.
8. Aan registratie zijn wat ons betreft strikte voorwaarden verbonden zoals onder meer het volledig naleven van de leeftijdsgrens voor de aankoop van tabaks- en rookwaren. Voorwaarden voor registratie kunnen zijn:
 - Het regelmatig volgen van trainingen “soms moet je nee verkopen”.
 - Verkoop van rookwaren via op maat gemaakte kassasystemen en scanning die de verkoop kunnen controleren.
 - Meewerken aan mystery shopping controles.
 - 100 % controle op ID van koper tot de persoon een leeftijd van 25 jaar heeft bereikt.
9. Bij het niet voldoen aan de voorwaarden vervalt na herhaalde overtredingen de registratie en volgt een sanctie van geen of tijdelijk geen verkoop van rookwaren.

Shop in Shop constructie

10. Voor het op geschikte locaties aanbieden van tabaksproducten voor rokers hebben wij wel een duidelijk kader nodig wat er bedoeld wordt met het begrip “een al dan niet afgescheiden verkooppunt van tabaksproducten”. Wanneer is dit afgescheiden verkooppunt een onderdeel van de supermarkt? Wij gaan er hierbij vanuit dat in een winkelcentrum het toegestaan blijft rookwaren te verkopen in een zelfstandig verkooppunt. Waarbij dit verkooppunt in één complex met een gezamenlijke ingang de slijter, drogist, speciaalzaak of gemakswinkel, bloemist en de supermarkt gevestigd is. Deze winkel is bereikbaar via de gezamenlijke ingang zonder eerst via

¹ Zie bijlage 1: Projectie rokers en verkoopkanalen, scenario 1.700 speciaalzaken in 2024

² Brief van staatssecretaris Van Ooijen (VWS) aan de Tweede Kamer ‘Op weg naar de rookvrije generatie’, 2 december 2022

bijvoorbeeld tourniquetpoortjes de supermarkt te hoeven betreden. De supermarkt maakt hierbij deel uit van een overdekt boodschappen centrum waarin meerdere winkels gevestigd zijn aanvullend op de supermarkt.

11. Wat ons betreft zijn er een tweetal criteria om te komen tot een efficiënte beoordeling of er sprake is van geen shop in shop constructie;
 - De tabak en aanverwante producten kunnen alleen in de gemakswinkel of speciaalzaak worden afgerekend middels terhandstelling;
 - De consument moet zonder door de poortjes of kassaplein van de supermarkt in de gemakswinkel of speciaalzaak kunnen komen;

Bijdrage van tabaks- en gemakszaken aan de sociale cohesie en de buurtfunctie

12. Als buurtsupers moeten stoppen door het wegvallen van de verkoop van rookwaren kan het opstarten van een speciaalzaak of gemakswinkel een oplossing bieden voor de leefbaarheid van deze kleine kernen. NSO Retail en de bij haar aangesloten winkelformules willen graag oplossingen behouden voor deze dorpen, wijken en buurten. Samen met ondernemers van bijvoorbeeld de supermarkt en/of de pompshops. Hier ligt een uitdaging die wij graag oppakken samen met deze branches. Deze samenwerking zal de doelstelling van de vermindering van verkooppunten niet in de weg zal staan. Immers er stoppen per 1 juli 2024 in totaal 6.000 supermarkten met de verkoop van tabak en er komen naar verwachting een veel beperkter aantal nieuwe tabaksspeciaalzaken of tabak- en gemakswinkels bij. Hiertoe is de monitoring bij de registratie van belang.
13. Met deze aanpak willen wij ook een bijdrage leveren aan een andere ambitie uit het coalitieakkoord, namelijk de leefbaarheid van steden en dorpen en het in stand houden van 'bruisende winkelstraten'. Onze ondernemers hebben met hun winkels een belangrijke sociale functie. Met een assortiment van producten en services³ dat zorgvuldig is afgestemd op de buurten en wijken waar zij gevestigd zijn. Onze ondernemers spelen in op de toenemende verschraving van het winkel- en dienstenaanbod, door producten en diensten aan te bieden die elders zijn verdwenen. Hierdoor blijft op economisch verantwoorde wijze het voorzieningenniveau in wijken en buurten in stand. Daarbij heeft de consument - tijdens de recente lock downs van zogenoemde niet essentiële winkels - juist aangegeven tabaks- en gemakswinkels te missen⁴.
In de tabaks-en gemakswinkels worden essentiële diensten verricht en relevante artikelgroepen verkocht, die veelal complementair zijn aan het aanbod van de supermarkt. Wij delen dan ook niet de conclusie in het SEO-rapport (<https://www.seo.nl/publicaties/beperken-van-het-aantal-verkooppunten-tabak/>) dat het failliet gaan van gemakswinkels geen grote invloed heeft op de leefbaarheid van buurten en kernen. Wij kunnen in het rapport ook nergens terugvinden waar dit op gebaseerd zou zijn.
14. Staatssecretaris Blokhuis waarschuwde in zijn brief van 17 december 2021 voor de mogelijk negatieve gevolgen voor de leefbaarheid van kleine kernen als supermarkten gedwongen worden

³ Zie bijlage 2: Branchegegevens

⁴ www.ad.nl/economie/deze-winkel-missen-we-het-meest~aef02852/

te stoppen met de verkoop van tabak. Deze zorg deelt NSO Retail. Maar eveneens zorgelijk zou het wegvallen van tabaks-en gemakswinkels zijn.

Het stimuleren van ondernemerschap en een pleidooi voor minder schadelijke producten

15. Teneinde de doelstelling uit het preventieakkoord roken te behalen is het in de visie van NSO Retail noodzakelijk om de huidige rokers van sigaretten en shag een alternatief te bieden. In zijn algemeenheid bepleit NSO Retail voor een ruimhartiger beleid t.a.v. elektronische dampwaren. In het buitenland, met name in de UK, zijn er voldoende aanwijzingen dat het dampen van deze producten minder schadelijk is dan het roken van traditionele tabaksproducten. Op macroniveau kan gezondheidswinst behaald worden als rokers overstappen op dampen. De speciaalzaak dient in onze beleving hierin een belangrijke rol te spelen. Zij kan dit doen door in deze winkels de bestaande volwassen rokers van concrete en goede adviezen te voorzien over de minder schadelijke alternatieven. Deze speciaalzaken zouden dan ook in de omgeving van bestaande supermarkten een rol kunnen spelen. Immers ruim de helft van de rokers van sigaretten en shag koopt nu in supermarkten hun tabakswaar.
16. Het invoeren van verdergaande maatregelen om het roken van tabaksproducten tegen te gaan vinden ook wij vanuit het perspectief van de volksgezondheid een logische stap. Daarbij dient, zoals hierboven al opgemerkt, wel rekening te worden gehouden met de belangen van de tabakswinkelier in die zin dat het doel van een rookvrije generatie ook voor de tabakswinkelier op een verantwoorde manier wordt gerealiseerd. Bij eerdere gelegenheden heeft NSO Retail beargumenteerd dat een uitzondering voor sigaren en e-sigaretten in het uitstalverbod en ook de regeling van de standaardverpakkingen op zijn plaats zou zijn. Deze argumenten gelden niet alleen voor het uitstellen en de verpakkingen maar zeker ook voor het geven van voorlichting en advies bij de keuze en de aankoop van het product.
17. NSO Retail pleit nadrukkelijk voor het maken van een zichtbaar onderscheid in regelgeving tussen producten waarbij verbranding plaatsvindt, met name sigaretten en shag (met meer dan 95% marktaandeel veruit de meest verkochte én meest schadelijke tabaksproducten) en minder schadelijke, rookloze producten zoals elektronische sigaretten (waarbij verdamping plaatsvindt) en tabaksproducten die worden verhit in plaats van verbrand. Ook in Nederland is er immers een grote groep rokers die niet wil of kan stoppen. Als deze groep overstapt op minder schadelijke alternatieven kan de gezondheidsschade door tabaksgebruik worden ingeperkt. Een visie die ook in andere landen om ons heen wordt omarmd.
18. De tabakswinkel is de aangewezen plek om e-sigaretten onder de aandacht te brengen van bestaande, volwassen rokers en hen te adviseren over deze minder schadelijke alternatieven. Het is daarbij van cruciaal belang dat rokers deze producten goed kunnen onderscheiden van met name sigaretten en shag. Door elektronische sigaretten ook te voorzien van gestandaardiseerde verpakkingen wordt dit onderscheid sterk ingeperkt waardoor rokers minder geneigd zullen zijn om over te stappen op deze minder schadelijke alternatieven.
19. Sigaren (en ook pijptabak) zijn een andere productcategorie die bij uitstek advies nodig heeft van een ondernemer of zijn personeel. Het aantal merken/versies en de verschillende types zijn zeer divers. Sigaren hebben dan ook in de winkels een grote uitstalling nodig en zijn beeldbepalend in veel winkels. Gestandaardiseerde verpakkingen voor sigaren, die geen enkele aantrekkingskracht

op jongeren hebben, vindt NSO Retail disproportioneel en draagt niet bij aan een effectief anti-tabaksbeleid.

Overige opmerkingen op het ontwerpbesluit

20. Het opstarten of beginnen van een tabaks- en gemakswinkel vraagt om een businessmodel dat een verantwoord economisch resultaat oplevert en perspectief biedt voor de toekomst. Een nieuwe winkel starten kan immers niet zomaar even. Het vraagt om investeringen, het werven van nieuwe klanten maar ook voldoende tijd om je investeringen terug te verdienen en winst te gaan maken. Een huurcontract wordt aangegaan voor veelal 10 jaar, personeel moet aangenomen worden etc. Ook in de nieuwe Franchisewet zijn – terecht – belangrijke voorwaarden opgenomen ter bescherming van franchisenemers als zij deel willen gaan nemen met een nieuwe winkel aan een winkelformule. Voor de uitwerking en het starten van nieuwe tabaks- en gemakswinkels moet dan ook voldoende perspectief zijn en geboden worden.
21. Om tegemoet te komen aan de brede maatschappelijke wens om het aantal verkooppunten te beperken kan de mogelijkheid gecreëerd worden dat dan vanaf 2030 geen volledig nieuwe gemakswinkels (nieuwe ondernemer en nieuwe locatie) kunnen starten met tabakswaar in hun assortiment. Deze winkels kunnen zich dan ook niet laten registreren. Volledig nieuwe winkels na 2030 waar tabakswaar verkocht wordt zijn dan altijd 100 % speciaalzaken.
22. Ook in de jaren tot 2040 dient de volwassen consument op een verantwoorde wijze en in een verantwoordelijke winkel zijn rookwaren te kunnen kopen. Er zijn anno 2022 nog 2,8 miljoen rokers. Die stoppen niet van vandaag op morgen. Er moet dus nog een forse inspanning worden geleverd om het aantal rokers in 2040 uit te laten komen op 5 % van alle volwassenen.
23. Berekeningen⁵ om hiertoe te komen laten het volgende scenario zien:
 - In 2024 zijn er 2,59 miljoen rokers (17,8 %)
 - In 2030 zijn er 1,95 miljoen rokers (13,0 %)
 - In 2032 zijn er 1,76 miljoen rokers (11,5 %)
 - In 2035 zijn er 1,32 miljoen rokers (9,0 %)
 - In 2040 zijn er 768.000 rokers (5%)
24. Voor de verantwoorde verkoop zijn er volgens ons:
 - In 2024 nog 4.400 verkooppunten nodig
 - In 2030 nog 2.400 verkooppunten nodig
 - In 2032 nog 2.050 verkooppunten nodig
 - In 2035 nog 1.600 verkooppunten nodig
 - In 2040 nog 800 verkooppunten nodig
25. Dit betekent dat ieder verkooppunt per week aan tabaksklanten (gemiddeld koopt een klant 2x per week) in de winkel ontvangt:
 - Tussen 2024 en 2030 tussen de 1180 en 888 klanten

⁵ Zie bijlage 1: Projectie rokers en verkoopkanalen, scenario 1.700 speciaalzaken in 2024

- Tussen 2030 en 2035 tussen de 1627 en 1152 klanten
 - Tussen 2035 en 2040 tussen de 1727 en 960 klanten
 - Vanaf 2040 nog 1920 klanten
26. Tegen die achtergrond is het in de visie van NSO Retail in ieder geval noodzakelijk dat de overheid medio 2030 nader beziet of de bestaande gemakswinkels een functie dienen te behouden om daarmee een verantwoorde verkoop van rookwaren te waarborgen. Dit in het geval dat het aantal rokers nog te groot is voor het dan bestaande aantal speciaalzaken en een onwerkbaar situatie oplevert.
27. NSO Retail bepleit daarom met klem de ontwikkeling van het aantal rokers nauwlettend en nauwgezet te monitoren en het aantal verkooppunten daarop af te stemmen zodanig dat het aantal rokers ook daadwerkelijk bediend kan worden. Als dat laatste door een te klein aantal speciaalzaken niet mogelijk is zullen de rokers andere wegen zoeken om hun rookwaren te krijgen. Denk daarbij aan aankopen over de grens of via het illegale circuit dat wordt gestimuleerd door de prijzen voor rookwaren die daar substantieel lager zullen zijn. Dit draagt niet bij aan het doel van de rookvrije generatie om het aantal rokers te verminderen maar gaat wel ten koste van de economische positie van onze ondernemers, met name in de grensstreken.
28. Door effectieve monitoring van het aantal rokers kan tijdig worden ingegrepen met extra maatregelen indien de doelstelling van 5 % rokers in 2040 - en geen nieuwe aanwas van rokers - niet wordt gerealiseerd. Er kan dan gedacht worden aan:
- a. Strafbaarstelling van de jeugdige koper;
 - b. Een minimale leeftijdsgrens voor de aankoop van tabak vanaf 2030 op bijvoorbeeld 21 jaar.

PROJECTIE ROKERS EN VERKOOPKANALEN: SCENARIO 1.700 SPECIAALZAKEN IN 2024

| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 | 2033 | 2034 | 2035 | 2036 | 2037 | 2038 | 2039 | 2040 | |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|---|
| ROKERS, MARKT & VERKOOPKANALEN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Bevolkingsgroei | 17.410.000 | 17.550.000 | 17.680.000 | 17.810.000 | 17.920.000 | 18.030.000 | 18.120.000 | 18.210.000 | 18.300.000 | 18.380.000 | 18.460.000 | 18.540.000 | 18.610.000 | 18.680.000 | 18.740.000 | 18.800.000 | 18.850.000 | 18.900.000 | 19.950.000 | 19.000.000 | 19.040.000 | > CBS Prognose 17-12-2019 |
| Aantal inwoners 0-17 jaar | 3.400.000 | 3.400.000 | 3.400.000 | 3.400.000 | 3.400.000 | 3.400.000 | 3.400.000 | 3.400.000 | 3.400.000 | 3.400.000 | 3.440.000 | 3.440.000 | 3.440.000 | 3.440.000 | 3.440.000 | 3.440.000 | 3.440.000 | 3.440.000 | 3.440.000 | 3.440.000 | 3.680.000 | > CBS 0tm19 min raming 18/19 jaar |
| Aantal inwoners vanaf 18 jaar | 14.010.000 | 14.150.000 | 14.280.000 | 14.410.000 | 14.520.000 | 14.630.000 | 14.720.000 | 14.810.000 | 14.900.000 | 14.980.000 | 15.020.000 | 15.100.000 | 15.170.000 | 15.240.000 | 15.300.000 | 15.360.000 | 15.410.000 | 15.460.000 | 16.510.000 | 15.560.000 | 15.360.000 | |
| Percentage rokers (lineair) | 21,0% | 20,2% | 19,4% | 18,6% | 17,8% | 17,0% | 16,2% | 15,4% | 14,6% | 13,8% | 13,0% | 12,2% | 11,4% | 10,6% | 9,8% | 9,0% | 8,2% | 7,4% | 6,6% | 5,8% | 5,0% | > Trimbos 2019 21,7% |
| Percentage rokers (sneller) | 21,0% | 20,0% | 19,0% | 18,0% | 17,0% | 16,0% | 15,0% | 14,0% | 13,0% | 12,0% | 11,0% | 10,4% | 9,8% | 9,2% | 8,6% | 8,0% | 7,4% | 6,8% | 6,2% | 5,6% | 5,0% | |
| Aantal rokers (lineair) | 2.942.000 | 2.858.000 | 2.770.000 | 2.680.000 | 2.585.000 | 2.487.000 | 2.385.000 | 2.281.000 | 2.175.000 | 2.067.000 | 1.953.000 | 1.842.000 | 1.729.000 | 1.615.000 | 1.499.000 | 1.382.000 | 1.264.000 | 1.144.000 | 1.090.000 | 902.000 | 768.000 | |
| Aanal rokers (sneller) | 2.942.000 | 2.830.000 | 2.713.000 | 2.594.000 | 2.468.000 | 2.341.000 | 2.208.000 | 2.073.000 | 1.937.000 | 1.798.000 | 1.652.000 | 1.570.000 | 1.487.000 | 1.402.000 | 1.316.000 | 1.229.000 | 1.140.000 | 1.051.000 | 1.024.000 | 871.000 | 768.000 | |
| Volume FMC (000 st) | 9.700.000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | > Raming Monitor 2020 |
| Volume FC (000 gr) | 5.500.000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Volume totaal (lineair) | 15.200.000 | 14.620.000 | 14.040.000 | 13.460.000 | 12.880.000 | 12.300.000 | 11.720.000 | 11.140.000 | 10.560.000 | 9.980.000 | 9.400.000 | 8.820.000 | 8.240.000 | 7.660.000 | 7.080.000 | 6.500.000 | 5.920.000 | 5.340.000 | 4.760.000 | 4.180.000 | 3.600.000 | |
| Supermarkten | 4.300 | 4.300 | 4.300 | 4.300 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | > Raming door sector 2020 |
| Tankstations | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Speciaalzaken | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | |
| Overige verkooppunten | 9.000 | 8.000 | 3.000 | 3.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| TOTAAL | 17.000 | 16.000 | 11.000 | 11.000 | 3.700 | 3.700 | 3.700 | 3.700 | 3.700 | 3.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.700 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | |
| VERKOOPKANALEN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Marktaandeel per verkoopkanaal: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | > Raming door sector 2020 |
| Supermarkten | 54% | 54% | 55% | 55% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | |
| Tankstations | 25% | 25% | 26% | 26% | 51% | 51% | 51% | 51% | 51% | 51% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | |
| Speciaalzaken | 16% | 16% | 17% | 17% | 49% | 49% | 49% | 49% | 49% | 49% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | |
| Overige verkooppunten | 5% | 5% | 2% | 2% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | |
| TOTAAL | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | |
| Aantal rokers per verkoopkanaal: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | > Raming door sector 2020 |
| Supermarkten | 1.588.680 | 1.543.320 | 1.523.500 | 1.474.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Tankstations | 735.500 | 714.500 | 720.200 | 696.800 | 1.318.350 | 1.268.370 | 1.216.350 | 1.163.310 | 1.109.250 | 1.054.170 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Speciaalzaken | 470.720 | 457.280 | 470.900 | 455.600 | 1.266.650 | 1.218.630 | 1.168.650 | 1.117.690 | 1.065.750 | 1.012.830 | 1.953.000 | 1.842.000 | 1.729.000 | 1.615.000 | 1.499.000 | 1.382.000 | 1.264.000 | 1.144.000 | 1.090.000 | 902.000 | 768.000 | |
| Overige verkooppunten | 147.100 | 142.900 | 55.400 | 53.600 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| TOTAAL | 2.942.000 | 2.858.000 | 2.770.000 | 2.680.000 | 2.585.000 | 2.487.000 | 2.385.000 | 2.281.000 | 2.175.000 | 2.067.000 | 1.953.000 | 1.842.000 | 1.729.000 | 1.615.000 | 1.499.000 | 1.382.000 | 1.264.000 | 1.144.000 | 1.090.000 | 902.000 | 768.000 | |
| Aantal rokers per dag per verkooppunt: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | > Aanname: roker koopt eens per 3 dagen |
| Supermarkten | 120 | 120 | 120 | 110 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Tankstations | 120 | 120 | 120 | 120 | 220 | 210 | 200 | 190 | 180 | 180 | | | | | | | | | | | | |
| Speciaalzaken | 90 | 90 | 90 | 90 | 250 | 240 | 230 | 220 | 210 | 200 | 380 | 360 | 340 | 320 | 290 | 270 | 420 | 380 | 360 | 300 | 260 | |
| Overige verkooppunten | 10 | 10 | 10 | 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| GEMIDDELD | 60 | 60 | 80 | 80 | 230 | 220 | 210 | 210 | 200 | 190 | 380 | 360 | 340 | 320 | 290 | 270 | 420 | 380 | 360 | 300 | 260 | |

Bijlage 2. Branchegegevens

1. Anno 2022 bestaat de branche uit tabaksspecialzaken, tabakswinkels (winkels met een netto-omzet van niet meer dan € 700.000, waarvan minimaal 75% wordt behaald uit de verkoop van tabaksproducten en aanverwante producten) en gemakswinkels. (Zie bijlage 1 voor een overzicht van definities en aantallen). Deze winkels zijn allen sterk afhankelijk van de verkoop van tabak (meer dan 50% van de totale omzet bestaat uit omzet uit de verkoop van tabaksproducten).
2. De verwachting is dat medio 2025 de ondernemers met een tabakswinkel (uitzondering 2) een keuze gemaakt hebben voor of een tabaksspecialzaak of gemakswinkel. In de periode na 2024 zullen deze winkels immers meer tabaksomzet krijgen door het wegvallen van de supermarkt verkoop. Zodoende blijven na 2025 twee winkeltypes over waar de verkoop van tabak (en aanverwante artikelen) een aanzienlijk aandeel (meer dan 50%) van de omzet uitmaken.
3. Tabaksspecialzaken zijn winkels die uitsluitend rookwaren, rookaccessoires, loten en dagbladen verkopen. Voor deze winkels blijft de mogelijkheid om zich te vestigen. Gezien de vraag naar tabaksproducten ten opzichte van het resterende aantal winkels is het de verwachting dat dit aantal zal toenemen.
4. Onder 'gemakswinkel' wordt verstaan een detailhandelsvestiging waarin naast een aantal Fast Moving Consumer Goods (veelal non-food) met name ook diensten worden verricht. De winkel (formule) richt zich daarbij op producten en diensten die bijdragen aan het gemak, plezier, veiligheid en compleetheid van het aanbod voor de consument, de zelfstandige zonder personeel en het verenigingsleven in de wijk, buurt en stad.
5. Voor de volledigheid van het aanbod voor de bewoners van de kleine kernen, wijken en buurten is het van belang dat er naast een supermarkt (food) na 2024 eveneens een tabaks of gemakswinkel (non-food en diensten) is gevestigd.
6. Momenteel zijn er ongeveer 1.500 tabak- en gemakswinkels die voldoen aan deze definitie. In deze winkels worden momenteel de onderstaande diensten verricht:
 - 1228 winkels met Postdiensten (PostNL, DHL)
 - 1423 winkels met Postzegels
 - 567 winkels met een Geldmaat Recycler en eind 2022 610 winkels (storten en pinnen)
 - 242 winkels met een ING-Servicepunt
 - 102 winkels met een Money Transfer diensten
 - 777 winkels met een OV-servicepunt
 - 466 winkels met Pasfoto functie ten behoeve van Rijbewijs en ID
 - 240 winkels met een stomerij
7. Ten aanzien van het serviceniveau van de gemakswinkel laat consumentenonderzoek zien dat dit door de consument zeer op prijs wordt gesteld en hoog wordt gewaardeerd. De ondernemer is behulpzaam (vooral voor veel ouderen) ten aanzien van diverse diensten. Gelddiensten worden in de winkel als veiliger ervaren (binnen pinnen en afstorten in een Geldmaat). Postale- en pakketdiensten tezamen met kantoorartikelen zijn essentieel voor klein zakelijk gebruik.
8. Het aantal klanten per week per winkel is momenteel gemiddeld 2.875. Hiervan komen 1.425 klanten voor postale en bancaire diensten.
9. Onder de reguliere verkoop van goederen in een gemakswinkel valt naast tabak onder andere tijdschriften, wenskaarten, cadeaukaarten, boeken, telecom producten en kantoorartikelen. Dit



zijn belangrijke artikelgroepen voor consumenten en MKB'ers (ZZP'ers) om in de buurt te hebben en deze dragen bij aan de leefbaarheid van buurt, dorp en wijk.