

'Er waait een ecologische wind door rokersland'

Alle omzet-lichten op

Wat begon met tabaksvervanger Greengo, is uitgroeid tot een complete productlijn vol innovatieve en ecologische rokersbenodigdheden. Niet alleen met cannabisgadgets als ongebleekte vloeï en grinders van gerecycled plastic, maar ook met tabakssteentjes voor shag en vanaf dit najaar waarschijnlijk zelfs met sigaretten.

Van grijsgroen transparant plastic is de lichtgewicht wietvermaler die ik in mijn hand heb. Als ik 'm tegen het licht houd, zie ik kleine kruimels, plukjes en takjes in de bodem. En als ik beter kijk ook in de deksel. Ze zitten in het plastic gegoten. "Dit product bevat THC", lacht eigenaar Rutger Cranssen van TGC Trading. "Ooit was het een plastic bakje waarin coffeeshops cannabis verkopen. Er zit statiegeld op die bakjes. Als we ze terugkrijgen – met dus restjes THC – worden ze voor de volle 100 procent vermalen en gespoten tot grinder. Een nieuw product dat diezelfde coffeeshop dit keer kan verkopen. En het is een hardloper: ze zijn niet aan te slepen. Dit is wat we noemen een *geupcycled* product."

Fruitige tabaksvervanger

Het is een van zijn meest recente vindingen die het Greengo-logo mogen dragen. Want de innovatieve productlijn blijft maar groeien. Eerst was er de fruitige tabaksvervanger van natuurlijke ingrediënten. "Veel cannabisgebruikers zijn geen rokers, maar gaan door blowen toch roken", vertelt Cranssen. "We merkten dat er behoefte was aan een tabaksvervanger die niet slechter is voor de gezondheid dan gewone tabak. Ons antwoord: een mix van natuurlijke kruiden als papaja, hazelblad, eucalyptus en mint. Zon-

der verslavende stoffen als chemische additieven en nicotine – en daardoor ook een uitkomst voor consumenten die willen minderen of stoppen met roken. We leveren er unieke tabakssteentjes bij om de tabak langer vochtig te houden. Die zijn overigens ideaal om te verkopen bij shag, blikken en filterhulzen, waarvan de verkoop maar blijft stijgen."

Ongebleekt papier

Greengo komt in een *pouch*-verpakking en daar hoort natuurlijk bijpassende vloeï bij. Cranssen zocht, maar vond nergens wat hij voor ogen had: ongebleekte king size vloeï met een FSC-mix certificaat. Dus stapte de groothandeleigenaar opnieuw in de schoenen van producent om zijn voornemen te verwezenlijken. "Inmiddels hebben we vier soorten king size vloeï op de markt en sinds kort natuurlijk de eco-grinders en het tabakssteentje voor shag. Alle vloeï is geproduceerd uit FSC goedgekeurde papierpulp en bevat geen chlorine, maar alleen natuurlijke Arabische gom. Zelfs de verpakking is van 100 procent gerecycled papier."

Kieskeurige klant

Wacht even. Verschillende soorten ongebleekte king size vloeï?



'Je kunt dan een winkel hebben in service-artikelen, je hebt ook margemakers nodig'

groen voor Greengo

Daar is de lach van Cranssen weer als hij mijn verbaasde blik ziet. Terwijl hij allerlei verpakkingen voor me uitspreidt op tafel, vervolgt hij: "Cannabisrokers zijn 'dure consumenten'. Ze kiezen met zorg de producten uit die ze willen roken. Dat mag kieskeurig klinken, maar ze leggen er wel zonder problemen iets extra's voor neer."

Ik voel over het gepreegde logo van de vloeï-verpakkingen. Alle info en het FSC-logo zijn terug te vinden in de verpakking. In de vouw lees ik: *Greengo papers for a green smoke*. Hier is iets extra's van gemaakt en ik kan me voorstellen dat een roker hier blij van wordt. Cranssen: "Ze willen 'het beste' en dat is voor ieder iets persoonlijks. Maar – je ziet het al aan de additief-vrije tabakken – er waait een ecologische wind door rokersland. Greengo biedt bijvoorbeeld king size slim vloeï van ongebleekt papier, maar ook een extra brede variant en rolvloeï: vier meter vloëipapier waarmee je zelf de lengte bepaalt en het papier naar wens afscheurt. En dan hebben we nog een luxe verpakking met vloeï en tips (om filters mee te draaien, red.) in één pakje. Dat is echt de Rolls-Royce in het vloeï-assortiment. De marge loopt op tot wel 80 cent per pakje."

Lekkere bedragen

Weer zo'n mededeling waar ik van sta te kijken. Dat zijn lekkere bedragen. "Tja, veel tabaks- en gemakswinkeliers voeren een beperkt assortiment van vloeï, waar ze nauwelijks aan kunnen verdienen", vertelt Cranssen, en aan zijn stem de opkomende boosheid te horen. "Dat is gekkenwerk. Je kunt dan een winkel hebben in service-artikelen, maar je hebt wel margemakers nodig. Er is veel vraag naar rokersbenodigdheden als de tabaksvervangers, vloeï en ta-

bakssteentjes. Die laatste zijn met een inkoop prijs van 32 euro per display en een adviesverkoop prijs van 96 euro echt margepakkers die vlot over de toonbank gaan. Spring daar op in. Houd je kennis up-to-date zodat je klanten niet alleen kunt adviseren over sigaren, maar ook als ze binnen komen voor lange vloeï of een doosje tips. En kies een breder assortiment, waardoor je ze kunt helpen. Anders ben je ze kwijt aan internet. Natuurlijk is het een beetje afhankelijk van de locatie en buurt waarin je zit, maar over het algemeen denk ik: tabakszaak, je laat een groeiende groep interessante klanten die bij jou naar binnenstapt, in de kou staan én je doet jezelf qua marge en als rokersspeciaalzaak tekort."

Volle tafel

De lange houten tafel waaraan we zitten, ligt inmiddels helemaal vol met doosjes in de zachtgroene en oranje kleuren van Greengo. Pakjes vloeï in verschillende formaten en uitvoeringen, tabakssteentjes, grinders, tips en natuurlijk de pouch- en blikverpakking van de tabaksvervanger. "Mis je niet iets?", vraagt Cranssen me met pretlichtjes in zijn ogen. "We merken dat veel mensen die willen stoppen of juist willen blijven roken, geïnteresseerd zijn in Greengo. Maar niet iedereen wil overstappen op zelf draaien. Daarom brengen we waarschijnlijk vanaf het najaar Greengo in sigarettenvorm op de markt, in een 19-stuks verpakking." En zo dendert de Greengo-trein door. Naar milieuvriendelijke innovatieve producten waar niet alleen de consument, maar vooral ook de detaillist qua marge op zit te wachten.



'Van de Rolls-Royce in het vloeï-assortiment loopt de marge op tot wel 80 cent per pakje'