

## Softdrugs in Nederland Consumptie en Handel

**Van Dijk, Van Soomeren en Partners**  
P. Boekhoorn  
A.G. van Dijk  
C.J. Loef

**STEINMETZ advies & opleiding**  
R.N.J. van Oosten  
C.H.D. Steinmetz

**juni 1995**  
Rapport nummer 10

**van dijk, van soomeren en partners**

Van Dijk, Van Soomeren en Partners BV  
KvK Amsterdam nummer 33176766  
Bezoek: Van Diemenstraat 410 - 412, Amsterdam  
Post: Van Diemenstraat 374, 1013 CR Amsterdam  
Telefoon: 020 625 75 37 Facsimile: 020 627 47 59

# Softdrugs in Nederland Consumptie en Handel

**Van Dijk, Van Soomeren en Partners**  
P. Boekhoorn  
A.G. van Dijk  
C.J. Loef

**STEINMETZ advies & opleiding**  
R.N.J. van Oosten  
C.H.D. Steinmetz

**juni 1995**  
Rapportnummer 10

<b>Inhoudsopgave</b>	<b>Pagina</b>
<b>0 Voorwoord/Dankwoord</b>	1
<b>1 Inleiding</b>	2
1.1 De onderzoeksopdracht	2
1.2 Korte leeswijzer; typering van de hoofdstukken	3
<b>2 Verantwoording onderzoeksopzet en presentatie macro-economisch model</b>	4
2.1 Onderzoeksopzet	4
2.1.1 Ontwerpen van een macro-economisch model	4
2.1.2 Twee invalshoeken en vaststelling informatiebehoefte en informatiebronnen	4
2.2 Het macro-economische model	5
2.3 Definiëring van begrippen	6
<b>3 Cannabisgebruik in Nederland</b>	9
3.1 Inleiding	9
3.2 Survey-materiaal	9
3.3 Enige kenmerken van deze onderzoeken en hun resultaten	10
3.4 Schatting huidig gebruik	10
3.4.1 Variant 1: Nederland=Amsterdam. De absolute bovengrens	10
3.4.2 Variant 2: Nederland=Amsterdam. Een iets redelijker gebruiksfrequentie	11
3.4.3 Variant 3: Nederland=Nederland. Nog meer nuanceringen	12
3.4.4 Variant 4: Een realistischer schatting van het gebruik in Nederland	16
3.5 Interview-gegevens over drugsconsumptie	17
3.6 Conclusies	18
<b>4 De nederwietsector in Nederland</b>	19
4.1 Inleiding	19
4.2 De opkomst van de nederwietsector: stijging productieopbrengst en verbetering kwaliteit	19
4.3 De bedrijfskolom van nederwietprodukten	20
4.4 Zaden en stekjes	21
4.4.1 Zaden	21
4.4.2 Stekjes	22
4.5 Nederwietteelt	23
4.5.1 Huistelers	24
4.5.2 Middel- en groottelers	26
4.5.3 Geschatte productie nederwiet	26
4.6 CRI-gegevens	26
4.7 Conclusie	28
<b>5 De sector van hasj en marihuana</b>	30
5.1 Inleiding	30
5.2 Ontstaan van de sector	30
5.3 Soorten hasj en marihuana	30

5.4	Marktaandelen en macro-economische gegevens	31
5.4.1	Marktaandelen	31
5.4.2	Macro-economische gegevens	31
5.5	Marktstructuur voor Marokkaanse hasj	32
5.5.1	Teelt, tussenhandel, groothandel in Marokko	32
5.5.2	Het transport uit Marokko naar Nederland	32
5.5.3	Handel in Nederland	33
5.6	Prijsopbouw, toegevoegde waarden en winstmarges in de Marokkaanse hasjsector	35
5.7	Hoe lucratief is de Marokkaanse hasjhandel?	36
5.8	Marktstructuur voor andere hasjsoorten	37
5.9	De marihuana-sector	38
5.10	Overige handelsstromen	39
5.11	Conclusies	39
<b>6</b>	<b>Detailhandel voor de verkoop van softdrugs</b>	<b>41</b>
6.1	Inleiding	41
6.2	Juridisch overheidsbeleid ten aanzien van coffeeshops	41
6.3	Structuur van de detailhandel	42
6.4	Typen coffeeshops en marktaandelen	43
6.4.1	Typen coffeeshops	43
6.4.2	Marktaandelen	43
6.5	Omzetschattingen coffeeshops	44
6.5.1	Interview-gegevens	44
6.5.2	HIT-team onderzoek onder coffeeshops en 'natte' horeca	44
6.5.3	FIOD-informatie over coffeeshops	46
6.5.4	Totaal	46
6.6	Conclusies	47
<b>7</b>	<b>Totaaloverzicht Nederlandse softdrugs-sector</b>	<b>48</b>
7.1	Inleiding	48
7.2	Macro-economische ramingen	48
7.2.1	Stap 1: Geschat aantal kilo's	49
7.2.2	Stap 2: Produktiekosten en toegevoegde waarde per kg. softdrugs	51
7.2.3	Stap 3: Omzet van softdrugs gebaseerd op gemiddelde verkoopprijzen	52
7.2.4	Overige handelsstromen	52
7.3	De micro-economische aspecten van de softdrugsmarkt	53
7.3.1	Externe organisatie	53
7.3.2	Interne organisatie	57
<b>8</b>	<b>Conclusies</b>	<b>58</b>

## Bijlagen

- 1 Berekening gebruik cannabis in verschillende regio's en grote steden op basis van onderverdeling categorie zware gebruikers**

## Voorwoord

Dit onderzoek, dat is uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Justitie, is deels gebaseerd op eerdere openbare onderzoeksgegevens, voor een ander deel is echter gebruik gemaakt van informatie, waarvoor geheimhoudingsplicht geldt. Bij deze laatste informatie is uiterste zorgvuldigheid geboden om de anonimiteit van de betreffende personen en de herkomst van de informatie te waarborgen. Het betreft hierbij zowel personen, die actief en direct betrokken zijn (geweest) bij de softdrugs-handel in en buiten Nederland, als ook personen en bronnenmateriaal afkomstig uit instanties, die zijn betrokken bij de opsporing en vervolging en bij de verdediging van softdrugs-handelaren. Ter bescherming van deze personen en degenen, die in nauw contact met hen staan, alsmede ter bescherming van de bij de uitvoering van dit onderzoek direct of indirect betrokkenen, worden waar nodig de resultaten van het onderzoek niet voorzien van bronaanduidingen en/of wordt bepaalde informatie zodanig gepresenteerd, dat de beoogde bescherming gewaarborgd is.

Wij vragen hiervoor uw begrip.

## Dankwoord

Dit onderzoek is slechts mogelijk gemaakt dankzij de bijzonder bereidwillige medewerking van velen.

Een dankwoord roept altijd het gevaar op dat niet een ieder die dit verdient ook daadwerkelijk bij naam en toenaam wordt genoemd. Bovendien is het door de aard van dit onderzoek ook in een aantal gevallen niet gewenst en niet mogelijk namen te noemen. Vandaar dat wij ervoor hebben gekozen waar nodig te volstaan met een aanduiding in termen van beroepsgroep en of functie. Uiteraard gaat onze dank uit aan de opdrachtgever, de Centrale Directie Wetenschapsbeleid en Ontwikkeling, in het bijzonder aan de heer dr. K. Swierstra en mevrouw drs. A. Slotboom, die zowel door hun inhoudelijke betrokkenheid en betrokkenheid op hoofdlijnen bij de procesvoortgang, alsook door hun bemiddeling bij het verkrijgen van toegang tot informatie, een belangrijke bijdrage hebben geleverd aan de goede voortgang van dit onderzoek.

Van grote betekenis is de informatie geweest die wij door middel van gesprekken en bronnenmateriaal hebben verkregen van de CRI, het douane-informatiecentrum Vlaardingen, het Horeca-Interventie-team en de FIOD.

Daarnaast danken wij de advocaten, die meer inzicht hebben geboden in de juridische en culturele context van hun dagelijkse werkzaamheden op het betreffende terrein en hun visie hebben gegeven op een aantal beleidsaspecten in dezen.

Tot slot ook danken wij de vele direct en actief betrokkenen uit de softdrugsmarkt, die ons het vertrouwen hebben geschonken dat de informatie die wij van hen ontvingen op een passende wijze in dit onderzoeksrapport zou worden verwerkt.

# 1 Inleiding

## 1.1 De onderzoeksopdracht

Ten behoeve van het voeren van een evenwichtig en geïntegreerd softdrugsbeleid en gelet op de noodzaak meer inzicht te verkrijgen in het functioneren van criminele ondernemingen in Nederland, behoeft het Ministerie van Justitie informatie omtrent de omvang van de binnenlandse softdrugsmarkt in ons land. Met het oog hierop heeft De Centrale Directie Wetenschapsbeleid en Ontwikkeling aan STEINMETZ advies & opleiding (SAO) te Amsterdam opdracht verleend tot het verrichten van een onderzoek. SAO heeft bij de uitvoering van het onderzoek samengewerkt met Van Dijk, Van Soomeren en Partners (DSP).

De hoofdvraagstelling voor het onderzoek luidt: schatting van de omvang van het aanbod aan softdrugs voor binnenlandse consumptie in Nederland.

De hoofdvraag van het onderzoek valt uiteen in twee delen:

- schatting van de omvang van de binnenlandse productie van softdrugs zowel voor de binnenlandse markt als voor export-doeleinden, in ieder geval uitgedrukt in de omvang en waarde van het eindproduct;
- schatting van het volume van de binnenlandse distributie van softdrugs voor de Nederlandse markt, dus inclusief de import voor Nederlands gebruik.

Hiernaast wordt, voor zover mogelijk binnen het kader van de materiaalverzameling, tevens informatie verschaft over:

- de geschatte omvang van de distributiestromen naar koffieshops en naar de andere verkooppunten, de globale marktstructuur binnen de bedrijfskolom van productie/import tot en met de verkooppunten van softdrugs en de concurrentiestructuur;
- de mate van organisatie van de aanbieders op deze markt en de mate van vertakkingen naar andere legale en niet-legale sectoren;
- de wijze van opereren van ondernemingen en ondernemers op deze markt (interne bedrijfsvoering, handhaving van de hiërarchie, communicatie met instanties van opsporing en vervolging);
- de transitostromen van softdrugs door ons land.

De materiaalverzameling heeft plaatsgevonden door middel van interviews met de direct en actief betrokkenen in de softdrugsmarkt, waaronder een zo groot mogelijk aantal personen hoog in de hiërarchie. Daarnaast zijn deskundigen van de CRI (mede met het oog op een onlangs gestart CRI-onderzoek naar ontmantelde hennepkwekerijen), de FIOD en het Ministerie van Financiën (in verband met omvangschattingen zwart geld) als ook criminologen en drugsonderzoekers (met betrekking tot drugshandel en georganiseerde criminaliteit) geïnterviewd.

## 1.2 Korte leeswijzer; typering van de hoofdstukken

In hoofdstuk 2: 'Verantwoording en onderzoeksopzet' bieden wij u een verantwoording van de onderzoeksopzet en de wijze van materiaalverzameling. Tevens vindt hier de presentatie plaats van het economisch model, dat is ontwikkeld en gehanteerd bij dit onderzoek.

In hoofdstuk 3: 'Totale omvang cannabisgebruik in Nederland', wordt op basis van analyses en bewerking van bestaand survey-materiaal/bestaande onderzoeksrapportages een viertal varianten gegeven, variërend van maximum tot minimum schatting, van het huidige gebruik van cannabisproducten in Nederland.

In hoofdstuk 4: 'De nederwiet-sector in Nederland' wordt een overzicht gegeven van de omvang van de nederwiet-sector, op basis van interviews met telers van zaadjes, stekjes, nederwiet, van coffeeshop-houders en enkele vertegenwoordigers van de CRI. Tevens is in dit kader gebruik gemaakt van gegevens uit enkele andere onderzoeken.

Ook wordt inzicht gegeven in de bedrijfskolom, dat wil zeggen dat de weg die het produkt afloopt vanaf de producent tot de eindgebruiker en bijbehorende kenmerken van de marktstructuur en de bedrijfscultuur.

Hoofdstuk 5: 'De hasj en marihuana-sector' geeft inzicht in de omvang van deze sector op basis van interviews met handelaren en coffeeshop-houders.

Het betreft een schatting van de totale hoeveelheid geïmporteerde hasj en marihuana en de transitohandel, onderverdeeld naar de diverse soorten hasj en marihuana.

Ook hier wordt een raming gegeven van de prijzen c.q. de toegevoegde waarden en wordt inzicht gegeven in de bedrijfskolom en bijbehorende kenmerken van de marktstructuur en de bedrijfscultuur.

In hoofdstuk 6: 'Detailhandel voor de verkoop van softdrugs' wordt op basis van interviews met coffeeshop-houders en gegevens van de CRI, de FIOD en het Horeca-Interventie-team<sup>1</sup> een beeld geschetst van de detailhandel voor de verkoop van soft-drugs. Hierin wordt ingegaan op de structuur van de detailhandel en de binnen deze branche gerealiseerde omzet.

In hoofdstuk 7: 'Totaaloverzicht Nederlandse softdrugs sector' worden de gegevens uit de voorgaande hoofdstukken gecombineerd en verwerkt tot een totaaloverzicht van de Nederlandse softdrugs sector.

Tevens wordt op micro-economisch niveau een samenvattend inzicht gegeven in externe organisatie-aspecten (marktstructuur, concurrentiestructuur, relatie legale/niet legale sectoren) alsmede in de interne organisatie-aspecten (interne bedrijfsvoering, interne organisatie/hiërarchie en communicatie met instanties voor opsporing en vervolging).

In hoofdstuk 8: 'Conclusies' worden de belangrijkste conclusies samengevat.

---

<sup>1</sup> Een samenwerkingsverband tussen de Regiopolitie Amsterdam-Amstelland, Douanepost Amsterdam Surveillance en de Belastingdienst Ondernemingen Amsterdam 1 en 2.

## 2 Verantwoording onderzoeksopzet en presentatie macro-economisch model

### 2.1 Onderzoeksopzet

#### 2.1.1 Ontwerpen van een macro-economisch model

Een belangrijk hulpmiddel in het onderzoek vormt het door ons ontwikkelde macro-economische model.

Dit model vervult de volgende functies:

- het maakt een analyse mogelijk van en geeft verbanden aan tussen de voor het onderzoek relevante macro-economische grootheden;
- het geeft sturing aan het bepalen van de relevante informatie-onderdelen, die dienen te worden verzameld en bewerkt en daarmee ook aan de nadere selectie van informatiebronnen en de te stellen onderzoeksvragen.

In de volgende paragraaf wordt dit model nader toegelicht.

#### 2.1.2 Twee invalshoeken en vaststelling informatiebehoefte en informatiebronnen

De onderzoeks-vraagstelling is vanuit twee invalshoeken benaderd:

- een benadering vanuit de vraagzijde;
- een benadering vanuit de aanbodzijde, waarbij onderscheid is gemaakt in de productie en distributie van nederwiet en aanverwante produkten en import en distributie en marihuana.

Vanuit deze benaderingen is vervolgens van de volgende bijbehorende informatiebronnen<sup>2</sup> gebruik gemaakt:

- literatuuronderzoek en enkele gesprekken met onderzoekers (4) gericht op het verzamelen van

---

2 In de opdracht is vastgelegd dat er 30 personen zo hoog mogelijk in de softdrugs-hiërarchie moeten worden geïnterviewd. Daarnaast zouden ongeveer 20 gesprekken gevoerd moeten worden met overheidsfunctionarissen.

In de praktijk zijn dit totaal voor de nederwiet, hasj en marihuana 30 personen geworden, waarvan 6 zeer hoog in de hiërarchie. Ten tijde van het onderzoek heeft een aantal 'godfathers' die aan het onderzoek wilden meewerken, zich collectief teruggetrokken aangezien Justitie diverse 'godfathers' het vuur na aan de schenen legde. Dit viel voor de 'godfathers' die aan het onderzoek wilden meewerken, niet te rijmen met de door Justitie uitgestoken 'witte' vlag van een mogelijke regulering van de softdrugsmarkt. Vandaar dat er meer gesprekken zijn gerealiseerd met andere direct en actief betrokkenen in de softdrugsmarkt (24).

Bij de gesprekken met de 'godfathers' die desondanks aan het onderzoek hebben meegewerkt, hebben we overigens gebruik gemaakt van de confrontatie-techniek. Na een eerste zeer uitgebreid interview zijn hen in tweede en derde instantie de resultaten uit andere gesprekken voorgelegd om vervolgens in te gaan op de mate van generaliseerbaarheid van de eerder verschaft schattingen. De schattingen uit de allereerste interviews (in het vooronderzoek) met 'godfathers' komen overigens sterk overeen met de resultaten zoals door ons gepresenteerd in de conclusies.



relevante onderzoeksgegevens betreffende het gebruik en de consumptie van softdrugs in Nederland;

- onderzoek door middel van interviews onder grote telers (2), kleinere telers (8) en detaillisten (4 coffeeshop-houders in de Randstad) van nederwiet, zaadjes en stekjes, gericht op het in kaart brengen van de productie- en distributiekant van nederwiet, en nederwietzaadjes en -stekjes;
- onderzoek door middel van interviews onder grote (4) en tussenhandelaren (6) en detaillisten (6 andere coffeeshop-houders in de Randstad) van importhasj en -marihuana, gericht op het in kaart brengen van de productie- en distributiezijde van deze cannabisprodukten;
- literatuuronderzoek en onderzoek op basis van interviews (15) met leden van overheidsinstanties die betrokken zijn bij de opsporing en vervolging van activiteiten, die samenhangen met de drugshandel en georganiseerde criminaliteit (CRI, FIOD, Horeca-Interventie-team, douane, politie);
- interviews met advocaten (4), van wie uit hoofde van hun beroep of functie verwacht mocht worden dat zij relevante informatie konden verschaffen;
- gesprekken (2) met het Centraal Bureau voor de Statistiek over een nadere uitsplitsing van horeca gelegenheden en gegevens over consumptie, productie, import en export van voedings- en genotmiddelen en medicijnen.

## 2.2 Het macro-economische model

Om de productie, import en export van softdrugs (voor Nederlandse consumptie) in kaart te kunnen brengen wordt een eenvoudig macro-economisch model gehanteerd. Het model bestaat uit enkele wiskundige vergelijkingen met bijbehorende macro-economische grootheden (P, C, M en X). Via het vaststellen van enkele grootheden en hun onderlinge relaties zijn de overige onbekende macro-economische grootheden te schatten.

Hoofdvraag van het onderzoek is het vaststellen van productie en import van softdrugs voor de Nederlandse consumptie. Bij het afleiden van de Nederlandse consumptie uit productie en import dient vanzelfsprekend rekening gehouden te worden met de export van nederwiet en de in Nederland ingevoerde hasj en marihuana bestemd voor export naar het buitenland evenals de consumptie van softdrugs door 'toeristen'.

Buiten de hoofdvraag valt dus de transitio- en internationale handel van softdrugs met Nederlandse betrokkenheid. Overigens wordt in het kader van het onderzoek naar de handel in softdrugs hier wel substantieel aandacht aan besteed.

### Macro-economische grootheden

Analyseren we vervolgens de hoofdvraag van het onderzoek op de macro-economische componenten, dan zijn de volgende grootheden te onderscheiden:

$$C = C1 + C2 + C3$$

C: totale consumptie van cannabis-producten

C1: totale consumptie van nederwiet in Nederland, uitgedrukt in kg per jaar

C2: totale consumptie van hasj in Nederland, uitgedrukt in kg per jaar

C3: totale consumptie van marihuana in Nederland, uitgedrukt in kg per jaar

$$P = P1 + P2$$

P: totale produktie nederwiet

P1: totale produktie in Nederland van nederwiet voor binnenlandse consumptie in kg per jaar

P2: totale produktie in Nederland van nederwiet voor export in kg per jaar

$$X = X1 + X2$$

X: totale export van cannabis-producten

X1: totale export van nederwiet in kg per jaar

X2: totale export van hasj/marihuana in kg per jaar

$$M = M1 + M2$$

M: totale import van cannabis-producten

M1: totale import in Nederland van hasj in kg per jaar

M2: totale import in Nederland van marihuana in kg per jaar

### Macro-economische vergelijkingen

De hoofdvraag van dit onderzoek leidt tot de volgende macro-economische vergelijking:

$$C = P + M - X$$

Kruis-validaties van de schattingen van P, M en X hebben zich toegespitst op schattingen van het aanbod voor consumptie in Nederland (zie tabel 17). Hierbij is gebruik gemaakt van de volgende twee verhoudingen tussen de macro-economische grootheden:

- de verhouding tussen  $C1/(C2 + C3)$   
Indien deze verhouding (die we alfa noemen) bekend is en C1 is vastgesteld dan zijn vervolgens de grootheden C en  $C2 + C3$  bekend;

Op grond hiervan kunnen verschillende schattingen over binnenlandse consumptie van cannabis-  
produktie uit de hoofdstukken 3 tot en met 5 met elkaar in verband worden gebracht. Dit gebeurt in  
hoofdstuk 7<sup>3</sup>.

## 2.3 Definiëring van begrippen

Zoals boven reeds is aangegeven verstaan we binnen het kader van dit onderzoek onder softdrugs  
de cannabisproducten hasj, marihuana en nederwiet. Hasj-olie valt niet onder de softdrugs.  
Overigens heeft hasj-olie een zeer minimaal marktaandeel in Nederland. Zowel met het oog op de  
verzameling van informatie als voor de begrijpelijkheid van het onderzoeksrapport is een heldere  
definiëring van de begrippen import en export van belang.

---

3 De in hoofdstuk 6 gepresenteerde gegevens over de omzet van coffeeshops leveren geen schatting van de binnenlandse consumptie op.

Met **import (1)** van hasj en marihuana wordt bedoeld de handelsstroom die Nederland binnenkomt en hetzij bestemd is voor binnenlandse consumptie, hetzij bestemd is voor export.

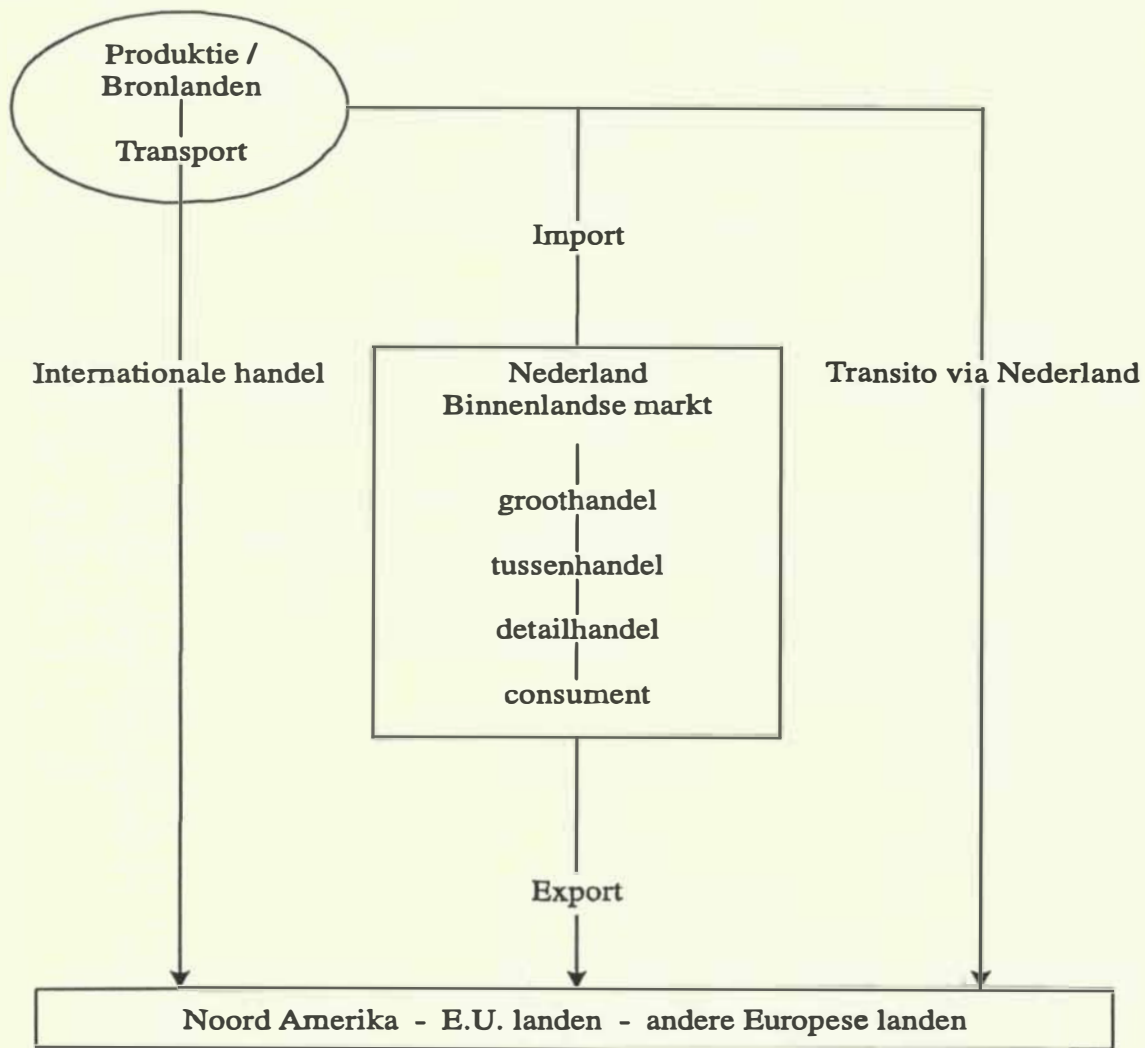
Met **export (2)** van hasj en marihuana wordt bedoeld de handelsstroom die Nederland binnenkomt en vervolgens na het ondergaan van een of meer transacties (aankoop en verkoop) het land weer verlaat. De term export wordt tevens gebruikt voor nederwiet die naar het buitenland wordt getransporteerd. (We hanteren hiermee een iets meer op dit onderzoek toegespitste definitie dan de douane hanteert. Import wordt door de douane gedefinieerd als het brengen van goederen in het vrije verkeer van Nederland; export wordt opgevat als het brengen van goederen over de grens)

Import en export zijn daarmee te onderscheiden van twee andere handelsstromen, te weten:

- **Transito (3)**: hasj en marihuana die Nederland binnenkomt, maar zonder enige transactie te ondergaan wordt doorgevoerd naar het buitenland.
- **Internationale handel (4)**: de handel in hasj en marihuana die Nederland niet aandoet, maar waarbij Nederlanders c.q. Nederlandse organisaties wel een belangrijke betrokkenheid hebben.

In het rapport wordt bij de begrippen import, export, transito en internationale handel van hasj en marihuana het begrip 'vaste' omzet gehanteerd. Onder 'vaste' omzet wordt de omzet los van de in beslag genomen partijen vanaf de productie tot de detailhandel verstaan.

In het volgende schema worden deze definities verduidelijkt.



Schema 1: Handelsstromen hasj en marihuana

Transito en internationale handel vallen in feite buiten het kader van de onderzoeksopdracht. Om de totale soft-drugs markt waar Nederlanders bij betrokken zijn in beeld te brengen zijn evenwel ook voor deze handelsstromen schattingen gemaakt.

## 3 Cannabisgebruik in Nederland

### 3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk richten we onze blik op de consumptie van de cannabis-producten hasj, marihuana en nederwiet. Op basis van analyses en bewerking van bestaand survey-materiaal/ bestaande onderzoeks-rapportages wordt een viertal varianten gegeven, variërend van maximum tot minimum schatting, van het huidige gebruik van cannabis-producten in Nederland.

### 3.2 Survey-materiaal

De totale consumptie van cannabis-producten door de Nederlandse bevolking zou vrij nauwkeurig berekend kunnen worden indien we daarvoor de beschikking hadden over adequaat survey-materiaal. Merkwaardig genoeg echter is er in Nederland nog nooit<sup>4</sup> op dit terrein gebruikers-onderzoek gedaan met behulp van een steekproef die representatief is voor de gehele bevolkingsfractie van (bijvoorbeeld) 16 jaar en ouder. Dit in tegenstelling tot survey-onderzoek naar roken en drankgebruik, dat wel ruimschoots voorhanden is.

Wel zijn er de afgelopen jaren met enige regelmaat onderzoeksrapportages verschenen, waarin (ook) melding werd gemaakt van gegevens over cannabis-gebruik. Het betrof echter in alle gevallen onderzoek dat zich baseert op gebruikscijfers onder een beperkte steekproef, meestal afgegrensd naar leeftijd of geografisch gebied. De meeste onderzoeken hebben betrekking op jongeren tot (maximaal) 25 jaar oud. Deze eenzijdige voorkeur voor jongeren-onderzoek is wel verklaard uit het feit dat overheid en (hulpverlenings-)instellingen zich, voor wat betreft cannabis, voornamelijk hebben toegelegd op preventie van gebruik<sup>5</sup>. In het staatje hieronder sommen we alle relevante onderzoeken sinds 1984 op.

Jaar	Instelling	N	Lft.	Omvang	Prevalentie life time	Prevalentie mnd
1984	SWOAD	24.989	10-18	landelijk	4,8	2,3
1984	NIPO	910	18-25	landelijk	10,0	1,9
1987	NSS	952	16+	landelijk	5,9	1,4
1988	UVA	4.370	12+	Amsterdam	22,8	5,5
1989	NIAD	8.019	10-18	landelijk	8,0	3,1
1990	UVA	4.440	12+	Amsterdam	29,8	5,9
1992	NIAD	10.104	12-18	landelijk	13,6	6,5

4 Door de NSS is in 1987 een landelijk representatief onderzoek verricht naar de consumptie van soft-drugs. Zelf zijn wij van mening dat 952 respondenten een te gering aantal is om een representatief beeld te verschaffen over de Nederlandse bevolking.

5 Cannabis, prevalentie van gebruik tussen 1969 en 1989; drs. A. Kuipers NIAD.

### 3.3 Enige kenmerken van deze onderzoeken en hun resultaten

- De resultaten van survey-onderzoek naar cannabis-gebruik lopen per leeftijdscategorie niet sterk uiteen. Verschillen tussen de respectievelijke survey's zijn vooral het gevolg van verschillen in de afbakening van leeftijdsgroepen. Voorts lijkt zich (op grond van vergelijking tussen SWOD 84, NIAD 89 en NIAD 92) een geleidelijke stijging van het cannabis gebruik door jongeren voor te doen.
- Volgens Cohen (1991) leveren de gepubliceerde survey cijfers naar de consumptie van softdrugs ten gevolge van een bias 'sociale wenselijkheid' geen significante vertekeningen op. Recent Engels onderzoek (Mayhew, 1995) laat zien dat de consumptie van softdrugs verdubbelt bij het toepassen van een systeem van ondervragen dat de anonimiteit van de respondent beter waarborgt. In de survey's van het NIAD en de UVA is van dergelijke methoden gebruik gemaakt. Overigens staan 'zelfrapportage' instrumenten meer dan bijvoorbeeld slachtofferenquêtes ter discussie als afspiegeling van de 'werkelijkheid'.
- De vragen naar cannabis-gebruik vormen meestal slechts een fractie van de onderzoeksvraagstelling. Vragen over gokken, roken, drinken, hard-drugs, geneesmiddelen, etc. zijn eerder regel dan uitzondering. Door dit brede onderzoekskader is nergens ruimte voor een nadere specificering van het cannabis-gebruik. Hierdoor ontbreekt interessant materiaal bijvoorbeeld over de soorten cannabis die men gebruikt, de lokatie van aanschaf, de prijs die wordt betaald, etc.
- Van de gerapporteerde cijfers zijn hier vooral die over de maandprevalentie van belang. Wat opvalt is dat alle maand-cijfers ruim onder 10 procent liggen. Recent gebruik ligt in het Westen van het land het hoogst, met als koplopers de grote steden, daarna volgen het Zuiden, het Noorden het Oosten. De verhouding is ongeveer: 4:3:2:2. Vrouwen worden in het algemeen drie maal zo weinig aangetroffen als cannabis-gebruiker. Na het vijftigste levensjaar daalt het maand-gebruik zeer scherp.

### 3.4 Schatting huidig gebruik

Zoals eerder is uitgelegd is het bestaande gebruikers-onderzoek niet geschikt om tot een min of meer nauwkeurige schatting te komen van het huidige gebruik van cannabis-produkten in Nederland. Daarvoor zijn de lacunes te groot.

Het is echter wel mogelijk gegevens uit de verschillende onderzoeken dusdanig te combineren dat in ieder geval een absolute bovengrens kan worden aangegeven. Van daaruit zullen we trachten een aantal 'redelijke varianten' te presenteren.

#### 3.4.1 Variant 1: Nederland = Amsterdam. De absolute bovengrens

In deze variant zullen we trachten een bovengrens te formuleren door het cannabis-gebruik waar mogelijk te maximaliseren. We baseren ons daarbij op een nog niet gepubliceerd onderzoek van de Universiteit van Amsterdam dat betrekking heeft op 1994 (Cohen, 4000 Amsterdamse respondenten, 12+) en een herhaling is van de hiervoor genoemde onderzoeken uit 1988 en 1990. De gevonden maandprevalentie voor de Amsterdamse bevolking van 12 jaar en ouder bedroeg in 1994 6,8 procent.

Als we dit cijfer klakkeloos vertalen naar de Nederlandse bevolking van 12 jaar en ouder dan komen we op:  $12.841.000 \times 6,8 \text{ procent} = 873.188$  regelmatige cannabisgebruikers. Vervolgens richten we onze blik op de hoeveelheid cannabis die door deze groep wordt gebruikt. Omdat we toch aan het maximaliseren zijn, gaan we uit van één gram per gebruiker per dag. Dat is ongeveer de hoeveelheid die een wel zeer stevige gebruiker dagelijks het luchtruim inblaast. Hetgeen, omgerekend in kilo's, het volgende jaargebruik voor alle Nederlanders oplevert:  $365 \text{ (gram)} \times 873.188 \text{ (gebruikers)} = 318.714 \text{ kg}$ .

### 3.4.2 Variant 2: Nederland = Amsterdam. Een iets redelijker gebruiksfrequentie

We gaan er bij deze variant nog steeds vanuit dat Nederland - gebaseerd op de Amsterdamse uitkomst - 873.188 regelmatige cannabis-gebruikers telt. Alleen laten we onze aanname vallen dat al die gebruikers één gram per dag gebruiken. Probleem daarbij is dat van het Amsterdamse onderzoek nog niet bekend is hoe de verdeling binnen het maandgebruik uitpakt. We moeten daarom gebruik maken van een andere indicator. Deze treffen we aan bij scholieren onderzoek van het NIAD 1992. Dit onderzoek leverde een - met Amsterdam vergelijkbare - maandprevalentie van 6,5 procent op.

Op de vraag naar de frequentie van cannabis-gebruik in de afgelopen vier weken werden door regelmatige gebruikers de volgende antwoorden genoteerd:

Frequentie maand	Percentage
1-2	45
3-4	18
5-6	9
7-8	6
9-10	3
10+	19

We nemen aan:

- dat de frequentie van het maandgebruik onder de oudere bevolking dezelfde is als onder de jeugd (wat op zich weer een maximaliserend effect heeft omdat bekend is dat jongeren meer gebruiken dan ouderen);
- dat per keer gebruik 0,250 gram cannabis wordt gerookt/gegeten, hetgeen vrij veel is;
- dat alle gebruikers die aangeven meer dan tien keer per maand te gebruiken, dagelijkse gebruikers zijn van 1 gram. Dit laatste is wel zeer onwaarschijnlijk maar hier nog steeds toegestaan vanwege de door ons nagestreefde maximalisatie.

Een en ander brengt ons tot de volgende schatting van het jaarverbruik.

Tabel 1: Geschat jaarverbruik cannabis-producten op basis van aanname dat gebruik in Amsterdam maatgevend is voor geheel Nederland.

gram		aantal gebruikers		aantal 4-weeks perioden		percentage gebruikers		aantal kilo's
0,375	x	873.188	x	13	x	45	=	1.916
0,875	x	873.188	x	13	x	18	=	1.788
1,375	x	873.188	x	13	x	9	=	1.405
1,875	x	873.188	x	13	x	6	=	1.227
2,375	x	873.188	x	13	x	3	=	809
28	x	873.188	x	13	x	19	=	60.390
<b>Totaal</b>								<b>67.585</b>

Plotsklaps is het cannabis-gebruik in Nederland fors gedaald en blijft de totale omzet in kilo's alleen nog enigszins op peil door onze zeer ruimhartige schatting van het aantal dagelijkse gebruikers.

### 3.4.3 Variant 3: Nederland = Nederland. Nog meer nuances

Tot hier zijn we er steeds vanuit gegaan dat in geheel Nederland de maand-prevalentie van cannabis net zo hoog is als in Amsterdam. Hier vond de Universiteit van Amsterdam in 1994 onder een populatie van ruim 4.000 Amsterdammers een waarde van 6,8 procent. Onze veronderstelling Nederland = Amsterdam behoeft enige nuancering omdat uit eerder onderzoek blijkt dat het cannabis-gebruik in de grote steden (veel) hoger ligt dan de rest van het land. Het NSS-onderzoek van 1987 rapporteert een maand-prevalentie voor de totale Nederlandse bevolking van 16 jaar en ouder van slechts 1,4 procent terwijl ook de scholieren onderzoeken van het SWOAD aanzienlijke regionale verschillen melden.

Tabel 2: Cannabisgebruik jongeren 12-18 de afgelopen 4 weken naar regio<sup>6</sup> (SWOAD, maandprevalentie per regio)

Regio	maandprevalentie	waarvan zware gebruikers (10 +)
Noord	4,2	12%
Oost	4,0	13%
Zuid	6,4	17%
West	7,7	19%
Grote steden	8,0	26%
Gemiddeld	6,5	18%

Uit de tabel blijkt dat de regio's niet alleen een lagere maand-prevalentie kennen maar dat ook de fractie zware gebruikers hier beduidend lager ligt dan in de grote stad. Als we de hier gevonden verhoudingsgetallen loslaten op een projectie van cannabisgebruik in Nederland ontstaat het volgende beeld.

6 Bron: NIAD, 1992.



**Noord-Nederland (Groningen, Friesland, Drenthe)**

Aantal inwoners 12+: 1.356.380

Geprojecteerd 4-weeks gebruik:  $0,525^7 \times 6,8\% = 3,6\%$ Geprojecteerd aantal gebruikers:  $1.356.380 \times 3,6\% = 48.830$ Tabel 3: Geschat jaargebruik in kilo's<sup>8</sup> in Noord-Nederland

gram		aantal gebruikers		aantal 4-weeks perioden		percentage gebruikers	=	aantal kilo's
0,375	x	48.830	x	13	x	45	=	107
0,875	x	48.830	x	13	x	18	=	100
1,375	x	48.830	x	13	x	9	=	79
1,875	x	48.830	x	13	x	6	=	71
2,375	x	48.830	x	13	x	10	=	151
28	x	48.830	x	13	x	12	=	2.133
<b>Totaal</b>								<b>2.641</b>

**Oost-Nederland (Flevoland, Overijssel, Gelderland)**

Aantal inwoners 12+: 2.634.298

Geprojecteerd 4-weeks gebruik:  $0,500 \times 6,8\% = 3,4\%$  procentGeprojecteerd aantal gebruikers:  $2.634.298 \times 3,4\% = 89.566$ 

7 Dit is de fractie regio Noord/grote steden x percentage gebruik uit Amsterdamse onderzoek.

Op deze wijze wordt het verschil tussen de regio en grote steden in de berekeningen meegewogen.

8 We corrigeren hier voor het geconstateerde gegeven dat de fractie zware rokers per regio varieert.

Daardoor ontstaat in een aantal gevallen een rest-categorie. Deze delen we - geheel passend binnen onze maximalisatie-gedachte - in bij de fractie 9-10. Het 'tekort' zware gebruikers dat ontstaat in de grote steden en West daarentegen halen we weg bij de laagste categorie, eveneens geheel passend binnen de nagestreefde maximalisatie.

Tabel 4: Geschat jaargebruik in kilo's in Oost-Nederland

gram		aantal gebruikers		aantal 4-weeks perioden		percentage gebruikers	=	aantal kilo's
0,375	x	89.566	x	13	x	45	=	196
0,875	x	86.566	x	13	x	18	=	183
1,375	x	86.566	x	13	x	9	=	144
1,875	x	86.566	x	13	x	6	=	131
2,375	x	86.566	x	13	x	9	=	249
28	x	86.566	x	13	x	13	=	4.238
<b>Totaal</b>								<b>5.141</b>

**Zuid-Nederland (Noord-Brabant, Limburg)**

Aantal inwoners 12+: 2.837.624

Geprojecteerd 4-weeks gebruik:  $0,8 \times 6,8 = 5,44$  procent

Geprojecteerd aantal gebruikers:  $2.837.624 \times 5,44\% = 154.367$

Tabel 5: Geschat jaargebruik in kilo's in Zuid-Nederland

gram		aantal gebruikers		aantal 4-weeks perioden		percentage gebruikers	=	aantal kilo's
0,375	x	154.367	x	13	x	45	=	339
0,875	x	154.367	x	13	x	18	=	316
1,375	x	154.367	x	13	x	9	=	248
1,875	x	154.367	x	13	x	6	=	226
2,375	x	154.367	x	13	x	5	=	238
28	x	154.367	x	13	x	17	=	9.552
<b>Totaal</b>								<b>10.919</b>

**West-Nederland (Utrecht, Zeeland, Noord-Holland, Zuid-Holland, exclusief Amsterdam, Rotterdam, Den Haag)**

Aantal inwoners 12+: 4.541.819

Geprojecteerd 4-weeks gebruik:  $0,9625 \times 6,8\% = 6,55$  procent

Geprojecteerd aantal gebruikers:  $4.451.819 \times 6,55\% = 291.594$

Tabel 6: Geschat jaargebruik in kilo's in West-Nederland

gram		aantal gebruikers		aantal 4-weeks perioden		percentage gebruikers		aantal kilo's
0,375	x	291.594	x	13	x	45	=	640
0,875	x	291.594	x	13	x	18	=	597
1,375	x	291.594	x	13	x	9	=	469
1,875	x	291.594	x	13	x	6	=	427
2,375	x	291.594	x	13	x	3	=	270
28	x	291.594	x	13	x	19	=	20.167
<b>Totaal</b>								<b>22.569</b>

**Grote Steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag)**

Aantal inwoners 12+: 1.485.327

Geprojecteerd 4-weeks gebruik: 6,8 procent (= Amsterdam)

Geprojecteerd aantal gebruikers:  $1.485.327 \times 6,8\% = 101.002$

Tabel 7: Geschat jaargebruik in kilo's in Grote Steden

gram		aantal gebruikers		aantal 4-weeks perioden		percentage gebruikers		aantal kilo's
0,375	x	101.002	x	13	x	38	=	187
0,875	x	101.002	x	13	x	18	=	207
1,375	x	101.002	x	13	x	9	=	162
1,875	x	101.002	x	13	x	6	=	148
2,375	x	101.002	x	13	x	3	=	94
28	x	101.002	x	13	x	26	=	9.559
<b>Totaal</b>								<b>10.357</b>

Tabel 8: Geschat jaargebruik Nederlandse bevolking in kilo's, rekening houdend met frequentie van het gebruik en regionale verschillen

	aantal gebruikers	aantal kilo's
Noord	48.830	2.641
Oost	89.566	5.141
Zuid	154.367	10.919
West	291.594	22.569
Grote Steden	101.002	10.357
<b>Totaal</b>	<b>685.359</b>	<b>51.627</b>

#### 3.4.4 Variant 4: Een realistischer schatting van het gebruik in Nederland

In onze vorige varianten worden de meeste kilo's steeds geconsumeerd door de categorie zware gebruikers. Dat komt natuurlijk mede door onze veronderstelling dat *alle* zware gebruikers dagelijks één gram cannabis-producten tot zich nemen. Variant 4 gaat uit van een wat realistischer beeld van de hoeveelheden wiet en hasj die de zwaarste categorie gebruikt. Daartoe verdelen we deze categorie in vier groepen.

Tabel 9: Onderverdeling zware gebruikers naar frequentie en gebruik cannabis in grammen per 4 weken

frequentie gebruik per 4 weken	gemiddelde hoeveelheid per 4 weken (in grammen)
11-30	5
31-60	11,25
61-90	18,75
90+	28

Verder nemen we aan dat de groep totale gebruikers uit onze vorige variant evenredig is onder te verdelen over de ontstane sub-indeling. Dat geeft het volgende beeld:<sup>9</sup>

Tabel 10: Geschat jaargebruik in Nederland  
(op basis van onderverdeling gebruik van zware gebruikers)

Noord	1.692
Oost	3.267
Zuid	6.681
West	13.586
Grote Steden	6.151
<b>Totaal</b>	<b>31.377</b>

Deze schatting van ongeveer 31.000 kilo houden we aan als de meest realistische schatting van het jaargebruik door Nederlanders van cannabis-producten, die op grond van de gebruikersonderzoeken te maken is.

### 3.5 Interview-gegevens over drugsconsumptie

Aan de interviews met coffeeshop-houders, 'godfathers' en groottelers zijn geen schattingen te ontleen over het totaal-gebruik van cannabis-producten in Nederland. Wel hebben de coffeeshop-houders, 'godfathers' en groottelers zinvolle uitspraken gedaan over de verhouding tussen het gebruik van hasj/marihuana en nederwiet. Op grond van deze uitspraken kan worden geconcludeerd dat deze verhouding (alfa) op ongeveer 1:1 ligt, waarbij kan worden aangetekend dat het aandeel van nederwiet in de consumptie snel groeiend is en waarschijnlijk de komende jaren nog verder zal toenemen.

---

<sup>9</sup> De achterliggende berekeningen zijn opgenomen in bijlage 1.

### 3.6 Conclusies

Op grond van verschillende survey-onderzoeken komen wij tot de schatting dat door Nederlanders op jaarbasis ongeveer 31.000 kilo cannabis-producten wordt geconsumeerd. Bij deze schatting kunnen echter de volgende kanttekeningen worden geplaatst:

- Het survey-onderzoek heeft allereerst het bezwaar dat er geen onderzoek is gedaan op basis van een steekproef die representatief is voor de gehele bevolkingsfractie van 16 jaar en ouder. Dit komt de betrouwbaarheid van onze schatting natuurlijk niet ten goede.
- Voorts mag worden aangenomen dat door de wijze waarop de onderzoeken zijn uitgevoerd met name zware gebruikers naar alle waarschijnlijkheid ondervertegenwoordigd zullen zijn. Een deel van deze groep zal immers bij grootschalig survey-onderzoek niet of nauwelijks bereikt worden; we denken hierbij bijvoorbeeld aan zwerfjongeren en andere groepen die een bestaan aan de rand van de samenleving leiden.
- Op grond van het survey-onderzoek wordt geen beeld gegeven van de totale consumptie die in Nederland plaatsvindt. Gebruik van cannabis-producten door buitenlandse toeristen blijft immers buiten beschouwing. In bepaalde kranten-berichten en interviews onder coffeeshop-houders komt naar voren dat in bepaalde grensstreken de consumptie door buitenlandse toeristen die van Nederlandse inwoners overtreft. Vanuit deze incidentele gegevens valt echter geen schatting te maken over de totale bestedingen (eigen consumptie en 'kleinhandel') door buitenlandse toeristen in Nederland.
- Het tweede en derde punt impliceren dat de schatting van soft-drugs consumptie in Nederland een onderschatting vormt van de werkelijkheid.

Tenslotte kan op basis van interviews met coffeeshop-houders en overige informanten de veronderstelling worden uitgesproken dat de verhouding tussen consumptie van nederwiet en consumptie van hasj en marihuana in Nederland ongeveer 1:1 is. In termen van ons economisch model: een alfa van 1.

## 4 De nederwietsector in Nederland

### 4.1 Inleiding

Harde, precieze gegevens over de omvang van de produktie van nederwiet zijn niet voorhanden en kunnen in de huidige omstandigheden ook nooit exact worden vastgesteld. Voor een bepaling van de omvang zijn we derhalve aangewezen op een aantal schattingen. Deze schattingen vloeien voort uit interviews met een aantal personen die als (grotere en kleinere) telers, respectievelijk coffeeshop-houders op de markt opereren, met een vertegenwoordiger van de CRI en uit beschikbare literatuur waarbij met name onderzoeken van Janssen en CRI zijn geraadpleegd.

### 4.2 De opkomst van de nederwietsector: stijging productieopbrengst en verbetering kwaliteit

De teelt van nederwiet heeft zich de afgelopen jaren zowel in kwantitatief als kwalitatief opzicht spectaculair ontwikkeld.

Een indicatie voor de kwantitatieve groei is onder meer terug te vinden in de stijging van het aantal hennepkwekerijen dat door de politie is aangetroffen: in 1990 5 kwekerijen, in 1991 50 en in 1994 betrof het 295 kwekerijen (zie verder 4.6). Ook de hoeveelheid door de politie in beslag genomen nederwietplanten (met name bij grotere, professionele kwekerijen) neemt gestaag toe<sup>10</sup>.

In de jaren '60 en '70 werden in Nederland de eerste hennepplanten voor de produktie van marihuana geteeld. Het telen vond veelal op zeer kleine schaal binnenshuis plaats door gebruikers van softdrugs op basis van zeer eenvoudige produktietechnieken: zaadjes werden in een donkere vochtige omgeving (lucifersdoosje, beschuitblikken e.d. gevuld met vochtige watten) ontkiemd en de planten groeiden vervolgens in het daglicht of bij eenvoudig kunstlicht door. Deze teelt kan worden omschreven als hobbyïsme met een idealistisch tintje en met een opbrengst van lage kwaliteit.

Dat gold ook voor de eerste buitenteelt, waar een laag ITC-gehalte werd aangetroffen van 0-0,5 %. De eerste buitenwiet die op de markt werd gebracht, begin jaren '70, uit Amsterdam en de kop van Noord-Holland ('Andijkerwiet') was niet alleen slecht van smaak, maar had ook een aanmerkelijk lager TC-gehalte dan de geïmporteerde marihuana-soorten, die op 3-7 % lagen.

Inmiddels zijn door jaren van professionele en intensieve processen van kruisen en veredelen van zaden tal van nieuwe nederwietrassen ontwikkeld, die vooral in de binnenteelt een hoge produktieopbrengst per plant en per vierkante meter hebben en met een ten opzichte van de buitenlandse soorten hoog TC-gehalte. Volgens onderzoek van het gerechtelijk laboratorium variëren de percentages TC-gehalte van de binnen geteelde nederwiet van 9-13 % (met uitschieters tot 27%), terwijl vergelijkbare soorten marihuana, zoals de Nigeriaanse rond de 3-5 % liggen en de Columbiaanse op 5-7%. De nederwiet wordt daarmee als 'kwalitatief de beste ter wereld' beschouwd. Overigens wordt door de diverse geïnterviewden aangegeven, dat de kwaliteit niet alleen afhankelijk is van het TC-gehalte, zoals de kwaliteit van wijn ook niet eenzijdig door middel van het alcoholgehalte kan worden weergegeven.

---

10 De aanname hierbij is dat de opsporingsinspanning van de politie wat betreft nederwiet de laatste vijf jaar niet óf nauwelijks is toegenomen. Deze aanname wordt door de geïnterviewden onderschreven.

### 4.3 De bedrijfskolom van nederwietprodukten

Een manier om de nederwietsector nader in kaart te brengen is het schetsen van de bedrijfskolom, met andere woorden, de fasen, die de nederwiet als produkt doorloopt vanaf de grondstoffenproducent tot en met de detailhandel.

In de buitenteelt vindt meestal teelt vanuit zaad en stekjes plaats. Aangezien de vrouwelijke planten relatief de meeste opbrengst hebben, worden veelal de mannelijke planten in een vroeg stadium verwijderd zodat de vrouwelijke planten meer ruimte krijgen. Professionele nederwiettelers houden zich vooral bezig met het kweken van zaadloze vrouwelijke hennepplanten. Vrouwelijke hennepplanten die onbestoven blijven, gaan langer door met het vormen van bloemknoppen en produceren aldus meer dan tweemaal zoveel marihuana als hennepplanten waarbij al zaad is gevormd.

De buitenteelt is minder kapitaalintensief dan de binnenteelt. De bedrijfsrisico's zijn echter groter door de afhankelijkheid van de klimatologische omstandigheden en het gevaar van ontdekking door politie en door diefstal<sup>11</sup>.

Bij de professionele binnenteelt wordt veelal gebruik gemaakt van teelt vanuit stekjes van planten (klonen): ongeslachtelijke voortplanting waarbij de nakomelingen exact dezelfde genetische eigenschappen hebben als de moederplant.

Bij de buitenteelt kan slechts eenmaal per jaar worden geoogst. Bij de binnenteelt, die in tuinbouwkassen, schuren, loodsen of gewoon in woningen of op zolders plaatsvindt, kan na 2 à 3 maanden geoogst worden door de factoren licht, temperatuur, vochtigheid en voeding te beheersen. Dit betekent dat men per jaar bij de binnenteelt circa 4 à 6 keer kan oogsten.

Op basis van het productieproces en de opgetreden specialisatie zijn er drie 'markten' ontstaan in de nederwietsector: de markt van zaadjes, van stekjes en van nederwietplanten.

Zaadjes en stekjes vormen de basis van de nederwietproductie. De kwaliteitsverbetering kan worden gerealiseerd door voortgaande zaadveredeling, door hierop voortbouwende verbetering van het proces van stekjesteelt en verdere technologische verbetering van het productieproces van de nederwiet zelf. Naar alle waarschijnlijkheid vindt nederwietteelt vooral plaats via stekjes en veel minder via zaden.

De bedrijfskolom kan in algemene zin als volgt worden beschreven:

#### zaadveredeling en zaadteelt

- productie en veredeling van nederwietzaad
- distributie van nederwietzaad

#### stekjesteelt

- productie van stekjes op basis van zaad of (meestal) klonen
- distributie van stekjes

#### nederwietteelt

- telen, oogsten van nederwiet
- drogen en snijden en verpakken
- distributie van nederwiet als eindprodukt

De productie, veredeling en distributie van nederwietzaad zijn doorgaans geconcentreerd in één hand en vormen een zeer gespecialiseerd onderdeel in de bedrijfskolom.

De productie van stekjes op basis van zaad of (meestal) klonen vindt veelal ook afzonderlijk plaats door specialisten door de hoge mate van deskundigheid die dit vereist.

Verkoop van zaden en stekjes vindt plaats aan kleine binnentelers (huistelers) en (middel)grote binnentelers. De huistelers produceren voor een deel voor eigen gebruik, geven of verkopen een deel aan vrienden en bekenden en/of verkopen een deel van de oogst aan de coffeeshops waarmee vaak vaste contacten bestaan.

---

<sup>11</sup> Uit een enquête van Jansen, 1991, bleek bijvoorbeeld dat buitentelers 42 maal hun oogst zagen weggehaald, waarvan slechts zes keer door de politie.



Het drogen, sorteren, snijden en verpakken vindt door de teler thuis veelal op dezelfde locatie plaats. De middelgrote en grote telers laten dit ook vaak elders plaatsvinden om het bedrijfsrisico, c.q. de kans op inbeslagname te beperken. De distributie door de middelgrote en grote telers vindt plaats via tussenhandelaren dan wel rechtstreeks naar de coffeeshops.

De bedrijfskolom in de nederwietsector kenmerkt zich derhalve door een zekere mate van differentiatie: de productieprocessen zijn in de loop der jaren voor een deel opgesplitst in afzonderlijke geledingen, die elk specifieke kennis vereisen.

Wel kan soms ook een vorm van integratie worden geconstateerd, daar waar de nederwietteelt en de detailhandel (coffeeshop) in handen van één eigenaar of holding is.

## 4.4 Zaden en stekjes

### 4.4.1 Zaden

De zaadjesteelt vervult een aantal 'economische' functies: allereerst is het natuurlijk het middel om via zaadveredeling tot steeds betere kwaliteiten te komen; voor een deel is het een interessant exportartikel dat het buitenland in staat stelt zelf 'eurowiet' van goede kwaliteit te telen. Ook toeristen biedt het de mogelijkheid zelf wiet te gaan telen. En tot slot biedt het de vooral de grote nederwiettelers een legale dekmantel voor het telen van nederwiet: men kan wijzen op het feit dat men zich met legale zaadteelt bezig houdt<sup>12</sup>.

Het veredelen van zaden door enkele daarin gespecialiseerde bedrijven heeft in de afgelopen jaren onder meer geleid tot de sterke verbetering van de kwaliteit van de nederwiet. Bij deze veredeling kunnen twee methoden worden gebruikt: intelen en uittelen.

Bij intelen worden planten van één variëteit onder elkaar gekruist. Hierdoor vindt vererving van zowel gewenste als ongewenste eigenschappen plaats. Op den duur leidt dit volgens de zaadtelers tot afname van kwaliteit. Bij het uittelen worden verschillende variëteiten met elkaar gekruist en kunnen positieve erfelijke eigenschappen verder worden ontwikkeld, waarbij er ook een beheersing ontstaat van de productie-hoeveelheid per plant, het TC-gehalte, de smaak en de vroegrijpheid.

De distributie en verkoop van zaden door de enkele gespecialiseerde bedrijven is landelijk en internationaal, dat wil zeggen binnen de landen van de EU. Deze distributie van zaden ondervindt geen wettelijke<sup>13</sup> restricties, dus worden vrijwel alle landen van de EU bevoorrad. Er is veelal geen distributie naar andere landen buiten de EU, zoals bijvoorbeeld de USA; Amerikaanse en andere toeristen kopen in Nederland zelf (kleinschalig) in voor thuis.

De zadenverdeling is verhoudingsgewijs voor Nederland 60% en voor het buitenland 40%.

Naast de eigen zadenproductie en -veredeling, wordt door bedrijven ook elders, in binnen- en buitenland, ingekocht om het assortiment groot en gevarieerd te houden (bijvoorbeeld in Libanon, Frankrijk, Oekraïne, Hongarije en Polen).

De verkoopprijs van zaden is ook gevarieerd: je kunt, naar gelang het soort, zakjes met 15 zaden kopen voor 20 gulden maar ook voor 200 gulden.

---

12 Op dit moment worden 'proefprocessen' gevoerd, waarbij de telers niet worden gedagvaard op basis van de opiumwet, maar op basis van de 'zaaizaad en plantgoedwet'. Het telen van zaad is in het kader van de wet economische delicten alleen toegestaan als men is aangesloten bij het NAK.

13 Met dien verstande dat het bedrijfsmatig voortbrengen, bewaren en bewerken, anders dan voor gebruik in eigen bedrijf en het bedrijfsmatig in het verkeer brengen, verder verhandelen, invoeren, uitvoeren en ten uitvoer aanbieden van teeltmateriaal is onderworpen aan de regels van de zaaizaad en plantgoed wet. Hennep valt onder de werking van EEG richtlijn 70/457. Genoemde handelingen zijn daardoor alleen toegestaan met betrekking tot teeltmateriaal dat is vermeld op de lijst van goedgekeurde rassen. Voorts moet men aangesloten zijn bij het NAK.

De produktie van zaden in Nederland is, zoals gesteld, in handen van een beperkt aantal bedrijven.

Uit gesprekken met firma X en firma Y is naar voren gekomen dat firma X marktleider is in de zadenveredeling en -produktie in Nederland. De omzet van de zadenproduktie van firma X bedraagt circa 4 miljoen gulden. Men gaat er van uit dat de concurrentie bestaat uit vijf andere veredelings- en vermeerderingsbedrijven met een totale jaaromzet van circa 2 miljoen gulden. In totaal zou derhalve in Nederland voor een jaaromzet van 6 miljoen aan zaden worden geproduceerd.

Uitgaande van de genoemde verdeling in de distributie door firma X zou dit betekenen dat 3,6 miljoen (60%) voor de Nederlandse markt en 2,4 miljoen (40%) voor de buitenlandse markt (met name EU-landen) is bestemd.

#### 4.4.2 Stekjes

De teelt van stekjes vormt de basis van de nederwietteelt. Zowel grote als kleine telers zijn in staat om met eigen planten in het groeistadium verder te stekken. Veel grote telers werken echter ook met speciale afgeschermden hoeken in de kassen of loodsen, waar moederplanten in een vegetatief stadium gehouden worden en gebruikt worden om te stekken. Toch blijken veel huistelers nog graag gebruik te maken van stekjes die voor een in verhouding tot de opbrengst lage kostprijs kunnen worden gekocht (vergelijk de prijs van een stekje van f 2,50 met een opbrengst per plant van bijvoorbeeld 15 gram voor zes gulden per gram en voeg hieraan toe dat de huisteler zelf relatief weinig arbeid hoeft te verrichten).

Hoewel we niet beschikken over de totale stekjesproduktie is duidelijk dat de stekjesteelt een interessante markt vormt, terwijl de afnemer tegen de kostprijs eveneens een goede investering kan plegen: kortom een schoolvoorbeeld van een 'win-win-situatie'.

#### 4.5 Nederwietteelt

Zoals gesteld is zowel de produktie als de kwaliteit van de nederwiet in de afgelopen jaren sterk verhoogd en verbeterd.

Het is belangrijk vast te stellen dat er een onderscheid is tussen produktie door middel- en groottelers en door kleinere huistelers.

Uit onderzoeken van de CRI (over 1991; 13e jaargang, juli 1992, no.2) en Janssen (1991) is naar voren gekomen dat sprake is (of zou zijn) van een kleinschalige produktiestructuur. Op basis van twee landelijke enquêtes<sup>14</sup> kwam men tot de conclusie dat de jaarproduktie van de overgrote meerderheid van de ondernemers beperkt bleef tot circa 10 kilo nederwiet op jaarbasis. Er zijn evenwel ook (enkele) ondernemers die meer dan 50 kilo per jaar realiseren. In tabel 11 zijn gegevens uit deze twee onderzoeken op een rijtje gezet.

Tabel 11: Ondernemers in de nederwietsector

CRI-onderzoek 1991		Enquête Janssen 1991	
totaal aantal telers	54	tot. aantal telers	60
buitenteelt	16	buitenteelt	21
binnenteelt	37	binnenteelt	23
gemengd	1	gemengd	16
<b>Buitenteelt</b>		<b>Buitenteelt</b>	
< 50 planten	12	< 5 kg	11
50-500 planten	2	5-50 kg	9
> 500 planten	2	> 50 kg	1
<b>Binnenteelt</b>		<b>Binnenteelt</b>	
<50 planten	6	< 5 kg	14
50-500 planten	13	5-50 kg	7
>500 planten	18	> 50 kg	2
<b>Binnen-en buitenteelt</b>		<b>Binnen- en buitenteelt</b>	
<50 planten	0	< 5 kg	6
50-500 planten	1	5-50 kg	9
> 500 planten	0	> 50 kg	1

<sup>14</sup> Door de CRI onder verschillende politiediensten en door Janssen onder telers.

Uit deze onderzoeken bleek tevens dat in alle delen van het land nederwiet wordt geproduceerd door (middel- en groot)telers, maar dat het accent ligt op Noord- en Zuid-Holland (zie tabel 12).

Tabel 12: Aantal hennepkwekerijen per provincie

Provincie	CRI 1991 (n=54)	Janssen 1991 (n=60) <sup>15</sup>
Groningen I	4	
Friesland	2	7
Drenthe	4	-
Overijssel	4	-
Gelderland	4	3
Flevoland	2	2
Noord-Holland	17	35
Zuid-Holland	10	5
Utrecht	3	6
Zeeland	1	1
Noord-Brabant	4	6
Limburg	2	2
<b>Totaal</b>	<b>54</b>	<b>71</b>

De afzetstructuur stemt, volgens Janssen, overeen met het 'kleinschalige karakter' van de productie. Het belang van tussenhandelaren is betrekkelijk gering; belangrijker blijkt de directe levering aan coffeeshops en levering aan vrienden en kennissen.

Op grond van onze interviews kan het beeld van de productie van nederwiet door huistelers en groottelers verder worden aangescherpt en - voor zover het de totale productie betreft - worden geactualiseerd.

#### 4.5.1 Huistelers

De vele kleinere huistelers bedienen voor een deel de particuliere nederwietmarkt en de coffeeshops. Exacte gegevens wilden de coffeeshop-houders hierover niet kwijt, één van hen stelde wel dat er voor zijn shop 'tientallen telers/leveranciers zijn' en 'een huisteler biedt vaak wisselend één à vier kilo per keer aan, bij gemiddeld vijf oogsten is dit vijf tot twintig kilo op jaarbasis'.

Aangaande het aantal huistelers beschikken we over twee verschillende schattingen. Volgens schattingen van de geïnterviewden bij de coffeeshops en verkopers van 'professionele' teelt apparatuur zijn er circa 50.000 huistelers in Nederland. Als we echter uitgaan van de door de informanten genoemde veronderstelling dat circa 5% van de 'blowers' ook 'growers' zijn en uitgaande van het aantal van circa 685.000 Nederlandse gebruikers van softdrugs, dan komt de schatting uit op circa 34000 huistelers.

Het is overigens wel zeer waarschijnlijk dat er een behoorlijke groei is in het aantal huistelers vanwege de populariteit van de nederwiet onder (jongere) gebruikers, het relatief arbeidsextensieve karakter van de nederwietteelt, de geringe pakkans en de lucratieve opbrengsten van de huisteelt.

<sup>15</sup> Janssen heeft onder 60 geënquêteerden in totaal 71 kwekerijen aangetroffen waarbij de productie veelal over verschillende plaatsen is gespreid.

Informatie van 'semi-professionele' huistelers die regelmatig bij coffeeshops nederwiet afzetten en daarmee (een deel van) hun inkomen genereren, levert het volgende beeld over hun productie en opbrengsten op:

- bij een ruimte van vier vierkante meter (bijvoorbeeld een deel van een kleine slaapkamer die niet wordt gebruikt of een plekje op zolder of kelder), gebruikt men vier lampen (1 lamp per vierkante meter);
- per vierkante meter heeft men per oogst idealiter een opbrengst van circa 300 gram; bij vier vierkante meter is dit derhalve 1200 gram;
- gemiddeld heeft men bij deze binnenteelt vijf oogsten per jaar, dat wil zeggen 6 kilo op jaarbasis;
- deze 6 kilo levert, bij een verkoopprijs van f 5,50 - f 6,- per gram, bij levering aan de coffeeshop een opbrengst op van f 33.000 - f 36.000 op jaarbasis. Globaal gesproken zal een dergelijke professionele huisteler circa 5 - 6 kilo per jaar produceren met een variërende opbrengst tussen de f 27.000 - f 35.000,- met andere woorden een gemiddelde van circa f 30.000,-
- de onkosten bestaan uit de aanschaf van een viertal lampen (van 500 watt) hetgeen een eenmalige investering vergt van circa f 2000,- (als ze niet tweedehands worden gekocht of ergens uit een kas worden gestolen) en van circa f 1500,- voor de aanschaf van luchtventilatie- en voedingssystemen, tijdschakelaars, etc. De eenmalige investeringen bedragen dan circa f 3500,-. Daarbovenop komen de extra elektriciteitskosten voor de (4) lampen die op circa f 2500,- per jaar liggen;
- de winst voor deze 'gemiddelde' teler ligt derhalve op jaarbasis (bij een afschrijving van de eenmalige investeringen in één jaar) op circa f 24.000, hetgeen een 'leuk, extra inkomen' is.

Het aantal van deze semi-professionele huistelers is relatief beperkt. Bij een klein deel van deze groep is sprake van een 'ruimere aanpak' waarbij de teelt verder professionaliseert en men meer ruimte gaat zoeken om de productie te kunnen verhogen.

Een grote groep huistelers is echter niet zozeer gericht op een commerciële afzet via coffeeshops of andere handelaren (huisdealers), maar produceert primair voor eigen gebruik en eventueel voor vrienden- en kennissenkring.

Een schatting van de productie van nederwiet door de groep huistelers is lastig te maken. In de eerste plaats lopen de schattingen van het aantal huistelers vrij sterk uiteen en in de tweede plaats is de gemiddelde productie van huistelers moeilijk in te schatten.

Door geïnterviewden bij coffeeshops en telers werd een schatting van 20 ton gegeven. Dit lijkt ons een vrij behoudende schatting en we houden dit dan ook als benedengrens aan.

Voor een schatting van de bovengrens gaan we van de volgende veronderstellingen uit:

- er zijn 50.000 huistelers;
- binnen deze groep zijn ongeveer 5.000 semi-professionele huistelers, die regelmatig aan coffeeshops leveren. De gemiddelde productie van deze huistelers ligt op 5 kilo. Dit geeft een productie van 25.000 kilo nederwiet;
- de overige 45.000 huistelers produceren voor eigen gebruik en een beperkte vriendenkring. Bij een gemiddelde productie van 5 ons op jaarbasis produceert deze groep zo'n 23.000 kilo nederwiet.

Op grond van bovenstaande veronderstellingen komen we tot een maximale schatting van een productie van 48 ton nederwiet door huistelers.

#### 4.5.2 Middel- en groottelers

Een ander deel van de markt wordt bevoorrad door de (middel en groot)telers van stekjes/klonen en planten. Dit aantal is met uitzondering van de laatste twee jaar behoorlijk toegenomen. Mogelijk is deze groei mede het gevolg van het ontbreken van een structureel opsporings- en vervolgingsbeleid ten aanzien van wiettelers. Door enkele geïnterviewde verkopers wordt het aantal groottelers geschat op circa tachtig, maar dit lijkt, gezien de cijfers van de CRI over inbeslagname van nederwiet bij telers, aan de lage kant (zie verder 4.6).

De produktie door groottelers van stekjes en planten wordt geschat op gemiddeld 20.000 -30.000 planten per jaar. Uitgaande van de genoemde 80 groottelers is de produktie minimaal 1.600.000 en maximaal 2.400.000 stekjes/planten.

Bij een gemiddelde opbrengst van 10-15 gram per plant varieert de totale produktie aan nederwiet door de groottelers in Nederland tussen minimaal 16 ton en maximaal 36 ton.<sup>16</sup>

#### 4.5.3 Geschatte produktie nederwiet

Tellen we de produktie van nederwiet door huistelers en groottelers bij elkaar op, dan krijgen we voor de produktie van nederwiet een minimale schatting van 36 ton (20 + 16) en een maximale schatting van 84 ton (48 + 36) op jaarbasis.

#### 4.6 CRI-gegevens

Van de 323 zaken waar de CRI in 1994 bij betrokken is geweest was er in 283 gevallen sprake van binnenteelt, in 31 gevallen was er buitenteelt (bovendien van relatief kleine omvang) en in 9 gevallen werden beide vormen toegepast.

Dit bevestigt de informatie die we reeds hadden dat de binnenteelt de dominante teeltvorm is in de nederwiesector.

Bezien we de jaaroverzichten van inbeslagnemingen van de CRI, dan kunnen we constateren dat het aantal ontdekte kwekerijen, de hoeveelheid in beslag genomen planten en het aantal verdachten in 1994 aanzienlijk groter is dan in 1991<sup>17</sup>.

---

16 De CRI gaat uit van een gemiddelde opbrengst per plant van 30 tot 40 gram. Aangezien onze gegevens over opbrengst per plant rechtstreeks van telers afkomstig zijn en er wordt uitgegaan van 5-6 oogsten per jaar, hebben we bij onze berekeningen een opbrengst van 10 à 15 gram gehanteerd.

17 CRI-jaaroverzicht 1993, pag. 54 en nog niet gepubliceerde CRI gegevens over 1994.

Tabel 13: jaaroverzichten inbeslagnemingen CRI

	Huiskweek < 50	Kleinhandel 50-500	Groothandel >500	Totaal
<b>Aantal kwekerijen</b>				
1991	18	16	20	54
1992	6	21	41	68
1993	26	93	118	237
1994	30	176	117	323
<b>Planten</b>				
1991	496	3.022	71.485	75.003
1992	137	4.116	308.989	313.242
1993	638	18.439	175.336	194.413
1994	776	34.726	523.204	558.706
<b>Verdachten</b>				
1991	23	18	109	150
1992	7	36	107	150
1993	31	113	255	399
1994	31	209	222	462

Toch is het moeilijk om op basis van deze gegevens harde conclusies te trekken: zo is in 1994 een substantiële aandacht van het team Limburg-Noord uitgegaan naar activiteiten in de nederwietsector in Noord-Limburg; resultaat was de inbeslagname van 200.000 plantjes.

De vraag is wat er zou gebeuren als er in andere regio's evenveel prioriteit aan de opsporing van nederwiettelers zou worden gegeven<sup>18</sup> als in de regio Noord-Limburg..

Uit de gegevens van de CRI komt voorts naar voren dat met name het aantal zaken waarbij sprake is van inbeslagname van hennep bij de klein- en groothandel in de periode 1991-1994 aanzienlijk is toegenomen. Was in 1990 nog sprake van 20 zaken bij de groothandel, in 1994 ging het om 117 zaken. Ook bij de kleinhandel is deze stijging duidelijk te herkennen. Uit de cijfers blijkt ook dat het aantal zaken ten aanzien van de huiskweek in vergelijking met klein- en groothandel aan de lage kant is en in de loop der jaren ook niet wezenlijk is gestegen.

De cijfers van de CRI betekenen tevens dat het aantal groottelers op het oog fors hoger ligt dan de tachtig die in de interviews zijn genoemd. Het aantal ontdekte grote nederwietkwekerijen (volgens de CRI definitie meer dan 500 planten) lag in 1993 op 118 en in 1994 op 117. Een mogelijke verklaring is dat in de interviews is gesproken over het aantal telers, terwijl de CRI het aantal kwekerijen registreert. Telers exploiteren vaak meerdere kwekerijen. Voorts is het niet ondenkbaar dat door de opsporingsinspanningen van de CRI op het moment dat de interviews plaatsvonden (begin 1995) nog slechts ongeveer 80 kwekerij-bedrijven waren overgebleven.

<sup>18</sup> De toenemende verkoop en verhuur van kassencomplexen, loodsen en tuinderijen kan aldus de CRI duiden op een verstrengeling van boven- en onderwereld. De economische malaise in de tuinbouw maakt deze sector extra gevoelig voor een dergelijke verstrengeling. Reden waarom de Limburgse Land- en Tuinbouwbond haar leden heeft opgeroepen alert te zijn en niet in te gaan op 'lucratieve aanbiedingen.

Volgens de CRI is het aantal zeer grote nederwietkwekerijen inderdaad gedaald, hetgeen mede een gevolg kan zijn van risicospreiding door nederwietkwekers.

Voor onze macro-economische berekeningen is tenslotte van belang dat er in 1994 560.000 planten in beslag zijn genomen. Op basis van een produktie-capaciteit van 10 à 15 gram per plant betekent dit een in-beslag-genomen (potentiële) produktie van 5.600 tot 8.400 kilo nederwiet.

Een belangrijke vraag is vervolgens wat er met de geproduceerde en niet in beslag genomen nederwiet gebeurt. Onze informanten uit de grootteelt waren het erover eens dat het overgrote deel voor de Nederlandse 'detailhandel' bestemd is (in hoofdstuk 6 gaan we nader in op de structuur van die detailhandel). Export<sup>19</sup> van nederwiet naar het buitenland (België, Duitsland, Engeland en Frankrijk) komt wel voor, maar zou niet meer dan een half procent van de totale produktie (van zowel grootteelers als huistelers) betreffen.

Uit de informatie van de huisteelt is echter naar voren gekomen dat de kleine telers in kleine hoeveelheden hun nederwiet in het buitenland slijten. Het is derhalve niet ondenkbaar dat de export van nederwiet hoger ligt dan een half procent van de totale produktie. Voor een maximale schatting hanteren wij een percentage van 5%<sup>20</sup>.

#### 4.7 Conclusie

In het voorgaande hebben we enig inzicht gekregen in een aantal aspecten van de marktstructuur. Er blijkt zich een aantal grote en middelgrote professionele telers van nederwiet op de markt te hebben begeven en er is een omvangrijke groep van 34 tot 50 duizend huistelers ontstaan.

Wat betreft de produktie van nederwiet komt Jansen (ESB, 1993) op een schatting van circa 40 ton per jaar, tegen de CRI in het jaar 1991 op zo'n 20 ton. Jansen veronderstelt dat in de CRI-gegevens de kleine intensieve binnenteelt onvoldoende is meegenomen.

Uit het voorgaande blijkt dat de schatting van de huidige omvang van de produktie van nederwiet hoger ligt: uitgaande van een aantal veronderstellingen over 'commerciële huistelers' en 'zelfvoorzieners' komen we op een totale produktie van nederwiet door huistelers van 20 tot 48 ton op jaarbasis.

Bij een gemiddelde opbrengst van 10-15 gram per plant ligt de totale produktie aan nederwiet door de grootteelers in Nederland tussen minimaal 16 ton en maximaal 36 ton.

In 1994 zijn 560.000 planten in beslag genomen; dit komt neer op een (potentiële) produktie van 5.600 tot 8.400 kilo.

De export van nederwiet wordt door ons geschat op 0,5 tot 5% van de totale produktie van nederwiet.

---

19 Voor alle duidelijkheid: we bedoelen hier directe export; dus wat de buitenlandse toerist in Nederland bij een coffee-shop koopt en vervolgens mee naar huis neemt, valt hier niet onder.

20 Het is op grond van het feit dat er nauwelijks berichten uit het buitenland komen over in beslag genomen nederwiet niet aannemelijk dat dit percentage hoger zal liggen.



Uitgaande van de bovenstaande gegevens kunnen de volgende schattingen worden geproduceerd voor de hoeveelheid nederwiet die jaarlijks voor de Nederlandse markt beschikbaar komt<sup>21</sup>:

- **Minimale schatting**

(op basis van minimale schattingen productie, inbeslagname en export)

productie	:	36.000 kilo
af - in beslagname	:	5.600 kilo
af - export [0,5% van (36.000-5.600)]:		150 kilo

---

voor binnenlandse consumptie : 30.250 kilo

- **Maximale schatting**

(op basis van maximale schattingen productie, inbeslagname en export)

productie	:	84.000 kilo
af - in beslagname	:	8.400 kilo
af - export [5% van (84.000-8.400)] :		3.780 kilo

---

voor binnenlandse consumptie : 71.820 kilo

Het gemiddelde van beide schattingen komt uit op (afgerond) 51.000 kilo.

---

<sup>21</sup> We zijn er bij de berekening van uitgegaan dat bij een minimale productie ook in beslagname en export minimaal zullen zijn.

## 5 De sector van hasj en marihuana

### 5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk geven we inzicht in de aard en de omvang van de hasj- en marihuana-sector voor het merendeel op basis van interviewgegevens van 'godfathers' en coffeeshophouders uit deze sector. Ter bescherming van de anonimiteit van de respondenten is de informatie die van de verschillende bronnen is ontvangen zodanig in elkaar geschoven dat een passende bescherming van de bronnen gewaarborgd is.

### 5.2 Ontstaan van de sector

De import van hasj en marihuana in ons land heeft zich sinds het begin van de jaren zeventig gestaag ontwikkeld. Tot het midden van de jaren zestig was het gebruik van hasj en marihuana slechts op zeer beperkte schaal verbreid. Met de opkomst van de hippie-beweging in de tweede helft van de jaren zestig en begin jaren zeventig nam het gebruik flink toe. Deels als onderdeel van het ontstaan van de jeugdcultuur, dat nog werd versterkt door de internationale stroom van hippies en jeugdtoeristen uit de VS en delen van Europa, deels als onderdeel van het protest van de naoorlogse generatie tegen de materialistische westerse cultuur, werd het gebruik vanuit Amsterdam en enkele andere steden geleidelijk over Nederland verbreid. In culturele uitingen als popmuziek ('underground'), films e.d. werd het gebruik van soft-drugs en de tegencultuur een vast thema. Uit het buitenland afkomstige hippies en geleidelijk aan ook Nederlandse 'hippies' namen van hun reizen naar Marokko, Turkije, Afghanistan, Nepal of Pakistan kleine hoeveelheden hasj of marihuana mee. Geleidelijk aan ontstond er een professioneel aanbod van soft-drugs, waarbij Nederlanders ook in internationaal opzicht een 'vooraanstaande' rol zijn gaan vervullen.

### 5.3 Soorten hasj en marihuana

De Opiumwet omschrijft hashish als 'de vaste mengsels van hennep-hars en plantaardige elementen van hennep, waaraan geen andere substanties zijn toegevoegd'.

Het harsgehalte bepaalt of de hasj vast en massief is, dan wel rul en poedervormig (zoals bijvoorbeeld de turkse ezrar, die niet meer op de Nederlandse markt voorkomt, omdat de import van hasj uit Turkije is vervangen door heroïne).

Er zijn op de Nederlandse markt twee hoofdtypen hasj te onderscheiden: de donkere of zwarte compactere soorten uit Pakistan, Afghanistan, Nepal of India en de lossere geel, groen of bruin gekleurde soorten, afkomstig uit landen ten zuiden en oosten van de Middellandse Zee, met name tal van Marokkaanse soorten en rode en gele Libanon.

Het TC-gehalte van hasj varieert van 1-12 %, maar ligt meestal tussen de 5-9 %.

Naast de hasjsoorten vindt er ook import en gebruik van marihuana plaats.

Marihuana bestaat uit de fijn-gemaakte bloeitoppen van de hennepplant, al dan niet vermengd met de topbladeren of bladfragmenten. Het betreft vrijwel altijd de vrouwelijke planten, vanwege het aanzienlijk hogere TC-gehalte en de hogere opbrengst.

Het TC-gehalte varieert sterk. Meestal ligt het op zo'n 3 % (bijvoorbeeld de Columbiaanse en Nigeriaanse, hoewel ook waarden zijn gemeten tussen 0,5 en 7 %), maar sommige bijzondere soorten, bijvoorbeeld de Thaise Boeddha-grass, hebben een hoog harsgehalte en hebben een TC-gehalte van 4-14 %.

## 5.4 Marktaandeelen en macro-economische gegevens

### 5.4.1 Marktaandeelen

De import van softdrugs wordt sinds de tweede helft van de jaren zeventig steeds duidelijker gedomineerd door de Marokkaanse hasj. Het is belangrijk hierbij aan te tekenen, dat het gebruik van de diverse soorten beschikbare hasj en marihuana in eerste instantie meer bepaald wordt door de mogelijkheden om deze goederen te importeren, en pas in tweede instantie door de voorkeur van de gebruiker.

Zo domineerde twintig jaar geleden de Libanese hasj de markt. Echter na de afgrenzing van onder andere de Baalbec vallei (in verband met wapen-controle) vanwege de dreigende oorlogssituatie in het Midden-Oosten, is de mogelijkheid om deze produkten in Nederland te consumeren niet of nauwelijks meer aanwezig. Dit geldt ook voor de aanvoer van Nepal, Manali, Kerala, of bijv. Acapulco Gold.

Zoals gezegd domineert de Marokkaanse hasj reeds lang de markt: zo'n 70-75% bestaat uit Marokkaanse hasj, 5-10% is rode of gele Libanon, 10-15 % zwarte hasj (Pakistan, soms Afghanistan of Nepal); slechts een beperkt marktaandeel is weggelegd voor marihuana (Columbiaanse, Jamaica, Afrikaanse), namelijk 5-10 %.

De import uit Afghanistan is nog zeer incidenteel in verband met de politieke situatie. Er komt nog wel hasj uit de grensstreek met Pakistan (de zgn. 'border'), via Pakistan.

De import van marihuana bestaat tegenwoordig hoofdzakelijk uit Columbiaanse wiet: dit maakt 90% van de totale import van wiet uit. Import uit Afrika (Nigeria) en bijvoorbeeld Thailand is moeilijk geworden.

### 5.4.2 Macro-economische gegevens

De Marokkaanse hasj komt min of meer continu ons land binnen: zo'n 2000 à 5000 kg per week wordt 'vast' in Nederland omgezet (dus los van de in beslag genomen partijen van productie tot retail). Gemiddeld wordt dus  $182.000 \text{ kg} [52 \times (2.000 + 5.000) / 2]$  Marokkaanse hasj per jaar vast in Nederland omgezet. De andere soorten komen meer discontinu binnen (soms partijen van 10.000 kg of meer).

Uitgaande van een marktaandeel voor Marokkaanse hasj van 70-75% (gemiddeld 72,5%) wordt er gemiddeld dus naar boven afgerond 2.800 à 6.900 kg hasj en marihuana per week 'vast' omgezet in Nederland. Kortom, minimaal wordt er op jaarbasis naar boven afgerond 146.000 kg en maximaal naar boven afgerond 359.000 kg hasj en marihuana 'vast' omgezet op de Nederlandse markt (bestemd voor binnenlandse detailhandel en export) afgezet. Ongeveer 80% van deze hoeveelheid wordt volgens onze zegslieden naar het buitenland geëxporteerd.

## 5.5 Marktstructuur voor Marokkaanse hasj

Bezien we bovenstaande bedrijfskolom nader voor de produktgroep met verreweg het grootste marktaandeel, de Marokkaanse hasj-sector, dan kunnen we dit als volgt concretiseren.

### 5.5.1 Teelt, tussenhandel, groothandel in Marokko

De teelt tot en met het overbrengen naar de schepen en/of vrachtwagens is in Marokkaanse handen. Vanuit Ketama (Rifgebergte) wordt de hasj in geperste en luchtdicht verpakte vorm met een hoge frequentie in kleine hoeveelheden op muilezels via omwegen naar centralere opslagplaatsen gebracht. Daar vandaan vindt verder vervoer plaats door de tussenhandel naar de Marokkaanse groothandel.

### 5.5.2 Het transport uit Marokko naar Nederland

De export geschiedt over zee, over land via de ferry van Tanger naar Spanje (Algeciras), of door de lucht.

In totaal komt zo'n 40% over zee en 40% via Spanje over land via transportbedrijven, 10% via Marokkanen die in Nederland wonen (eveneens over land) en 10% door de lucht.

Sommige in Nederland woonachtige Marokkanen gaan op vakantie naar Marokko en nemen terugkomend van vakantie uit Marokko zo'n 10 kg mee in personenauto's en busjes. Ook andere vaak kleinere organisaties maken gebruik van personenauto's of busjes, maar ook van postpakketten en vliegtuigen (particulier of lijnvluchten/charters).

Naast de talrijke zeer kleine organisaties, die veelal incidenteel opereren, zijn er naar schatting ongeveer vijftig organisaties, die zo'n 1, 2 of 3 keer per jaar importeren. Slechts enkele organisaties (1 à 2) komen een keer of vijf per jaar binnen, bij succesvolle, veilig gebleken lijnen.

Bij 'grote transporten' is voor zowel transport over zee als via transportbedrijven over land 1000 à 1500 kg gebruikelijk. Vervoer over zee vindt deels plaats vanuit diverse havens, waarna soms met medewerking van de Marokkaanse marine, de vrachten buiten de territoriale wateren worden gebracht en door particuliere zeiljachten worden overgenomen.

Ook vindt op grote schaal inlading in containers plaats. De containers worden op zeer professionele wijze gebruikt. De hasj gaat mee met ladingen textiel, bloemen, fruit, pijpleidingen e.d., die zeer moeilijk controleerbaar zijn. De schepen (containers) lopen via de haven van Rotterdam (incidenteel via Amsterdam).

De beslissingen over de voorbereidingen voor het transport zijn in handen van Marokkanen, maar de uitvoering van het transport gebeurt meestal niet door hen. Bij transporten boven de 50 kilo worden vrachtwagens van reguliere transportbedrijven uit Nederland en uit diverse andere landen, met chauffeurs van diverse nationaliteiten, ingezet.

Op ingenieuze wijze worden de transport- en ladingformulieren aangepast en worden verbergssystemen ontwikkeld en ingebouwd die het illegale deel van de lading vrijwel volledig aan de waarneming onttrekken. Het gebruik van vrachtwagens via transportbedrijven vindt ook uitermate professioneel plaats, zowel wat betreft de transportpapieren/formaliteiten, als de verbergssystemen.

Chauffeurs weten in veel gevallen niets van de lading, er wordt veelvuldig gewisseld van transportbedrijf, veelal ook via het doorverkopen van de omgebouwde vrachtwagens. Het land van herkomst van de professionele transportbedrijven wisselt eveneens regelmatig (Nederlandse, Duitse, Scandinavische, etc., bedrijven worden gebruikt).

Het is niet eenvoudig voor het volgende segment in de bedrijfskolom, de importeurs, ervoor zorg te dragen dat zij aan de Marokkaanse kant betrouwbare groothandelaren als partners vinden. Over het algemeen geven de grote importeurs er de voorkeur aan de hasj bij vervoer over zee buiten de territoriale wateren van Marokko over te nemen. Het risico op bedrog binnen Marokko is te groot.

Eerdere pogingen tot verticale integratie van importeurs om de voorafgaande segmenten uit de bedrijfskolom in Nederlandse handen te krijgen zijn niet gelukt. De medewerking van Marokkaanse autoriteiten (waar onder politie, douane en marine) is slechts via corruptie op grote schaal vrijwel uitsluitend via Marokkanen te verkrijgen. Soms worden onder druk van het buitenland (o.a. de V.S.) dergelijke functionarissen overgeplaatst. Hierdoor moeten er dus tijdelijk (nieuwe) contacten gelegd worden, wat niet moeilijk is gezien de van oudsher culturele en economische verwevenheid van de bevolking met het gebruik van hasj. Dit kan dan ook gemakkelijker door de Marokkanen zelf en moeilijk door buitenlanders gerealiseerd worden.

Ook wordt de hasj vaak met particuliere zeiljachten vanuit Marokko verscheept. De kleine organisaties die zich hier mee bezig houden, importeren meestal maar 1 keer per jaar, waarna men bij succes weer een tijdje op de verkregen winst kan 'teren'.

### 5.5.3 Handel in Nederland

Richten we onze blik verder op wat zich binnen onze landgrenzen afspeelt met de hasj, voorzover deze onderweg niet is onderschept, dan zien we dat de import die via kleinere organisaties binnen komt, vervolgens via de tussenhandel of rechtstreeks via coffeeshops en andere verkooppunten (zoals cafés, en huisdealers) op de markt verschijnt. Voorzover de import via Marokkanen gaat, opereren zij in deze gevallen veelal ook in de kleinere tussenhandel en coffeeshops. Het gaat dan om netwerken van Marokkaanse families.

Verreweg het grootste deel van de import in Nederland komt echter terecht bij de georganiseerde groothandel. De groothandel bestaat uit enkele grote en een twintigtal middelgrote/kleinere 'kantoren', hoofdzakelijk geconcentreerd in Amsterdam, maar ook in andere delen van het land. Deze kantoren zijn vrijwel volledig in Nederlandse autochtone handen, in beperkte mate zijn er allochtone initiatieven van Marokkaanse en zeer incidenteel ook van Turkse Nederlanders, voornamelijk voor de eigen bevolkingsgroep.

Deze organisaties exporteren naar Duitsland, Zwitserland, en Scandinavië. Ook de export van bepaalde soorten hasj naar Italië (met name de zwarte hasj, de Marokkaanse gaat rechtstreeks naar Italië) lopen via deze kanalen.

De marktstructuur kent oligopolistische tendensen, gecombineerd met een monopolistische concurrentie, zoals ook blijkt uit de omzet: grote kantoren zetten 500 à 1000 kg per week om. Middelgrote en kleine kantoren hebben gemiddeld elk 200 à 300 kg, respectievelijk 50-100 kg omzet per week.

Daarnaast zijn er veel hasj-dealers die aan huis verkopen (per gram, per ons, of kilo's). Ze kopen voor vrienden in, om hun eigen stukje te kunnen betalen, of hebben een buitenlandse klant. Hun aantal kan geschat worden op enkele duizenden.

De bedrijfsvoering van de grote kantoren is uitermate professioneel en gericht op continuïteit, een groot kantoor bestaat uit 5 à 10 'medewerkers', die vaste arbeidsrelaties hebben. Omdat er toch sprake is van een zekere stress wordt het belangrijk geacht periodiek even afstand te kunnen nemen. Binnen de organisatie heerst een zeker collectief leiderschap met een informele hiërarchie, die vooral gebaseerd is op ervaring en charisma. De leden hebben een behoorlijke opleiding en intelligentie. Er kan sprake zijn van een zekere specialisatie of funktiedifferentiatie, zowel naar de inkoopzijde als naar de opslag, de verkoopzijde en het financiële beheer. Omdat alles afhangt van persoonlijke contacten en netwerken, aan zowel de inkoop- als verkoopkant, kan hier ook een zekere taakverdeling plaatsvinden, of kunnen specialisten op een bepaald gebied, bijvoorbeeld inkoop van partijen zwarte hasj uit Pakistan, worden ingezet.

Er zijn min of meer vaste afzetrelaties met de detailhandel (vnl. coffeeshops), die echter lopen via de tussenhandel. Bij overschot op de markt wordt de tussenhandel ook actiever. Bij overschot stagneert de verkoop, niet absoluut, maar wel per partij gezien. Als dat te lang duurt benaderen de importeurs rechtstreeks de kleinere tussenhandel. Dat houdt niet in dat ze sneller verkopen, wel dat grote verkooppunten kleiner worden en minder van betekenis in de handel. Ze kunnen minder regulerend werken op de markt, het prijsbeleid van de hasj wordt diffuus en de prijzen kunnen in een neerwaartse spiraal komen.

De importeurs zijn echter gebaat bij het bestaan van de groothandel, omdat deze functioneert als een vorm van beveiliging: de importeurs blijven onbekend in het circuit, zij hoeven slechts met een of enkele kantoren zaken te doen. Deze kantoren zorgen ook voor het snel, efficiënt en veilig wegwerken van de import-partij per grote hoeveelheden, zodat de kans op ontdekking tot een minimum beperkt wordt.

Het voordeel voor de uiteindelijke gebruikers van dit soort grotere verkooppunten is: Goede kwaliteitscontrole (gezien hun positie zitten er experts op cannabiskwaliteitsgebied), stabiele prijzen (wat de kwaliteit van de import ten goede komt) en gegarandeerde aanvoer.

Ook bieden de kantoren aan de importeurs financieel een zekerheid, omdat het geld gegarandeerd aanwezig is. Zodra het transport binnen is wordt zo snel mogelijk handgeld geboden, waarmee de noodzakelijke kosten van de importeurs worden betaald.

Er is maar zelden sprake van participatie in het importtraject door de groothandel. Verticale integratie is moeilijk. Incidenteel wordt het door de importeurs toegestaan, maar voor beide partijen is het niet echt aantrekkelijk. Voor de groothandel is moeilijk controleerbaar of een partij is onderschept. Het importtraject kent zijn eigen specifieke deskundigheid, die niet snel door ervaring kan worden aangeleerd. Bovendien is er bij de import sprake van een relatief groot financieel risico (pakkans) in vergelijking met het groothandelsvak. Eventuele verliezen kunnen niet bij de volgende partij gecompenseerd worden door overwinsten omdat de groothandel immers in die situatie slechts incidenteel participeert. De importeurs zitten ook niet te wachten op partners, en ervaren dit alleen maar als lastig.

## 5.6 Prijsopbouw, toegevoegde waarden en winstmarges in de Marokkaanse hasjsector

De prijsopbouw en toegevoegde waarden per kg in de bedrijfskolom voor Marokkaanse hasj op de grotere importlijnen is, bij gemiddelde kwaliteit en geen grote schaarste op het land (droogte) of op de markt, ongeveer als volgt:

Tabel 14: prijsopbouw en toegevoegde waarden per kg Marokkaanse hasj

Productiekosten per kg	Toegevoegde waarde (export + import) per kg	Toegevoegde waarde groothandel t/m detailhandel per kg	Verkoopwaarde (cumulatief) per kg
f500,- - f800,- (gem. f650,-)	f1.300,- - f1.800,- (gem. f1.550,-)	f5.300,- - f7.800,- (gem. 6.550,-)	f7.100,- - f10.400,- (gem. f8.750,-)

De waarde is uitgedrukt in prijs per kg. We moeten hierbij bedenken dat de hoeveelheden die per segment in de bedrijfskolom worden verhandeld uiteraard variëren. In het laatste segment wordt de cumulatieve eindwaarde aangegeven (d.w.z. de verkoopwaarde in de detailhandel). Hier wordt de softdrugs meestal verhandeld in kleine hoeveelheden, bijvoorbeeld enkele grammen. In het eerste segment van de bedrijfskolom, de productie, gaat het echter om zeer grote hoeveelheden: bijvoorbeeld 3000 ton in Marokko.

Volgens een deel van de 'godfathers' zijn de groothandelskantoren door hun min of meer oligopolistische marktpositie binnen zekere grenzen in staat om als prijszetters te functioneren. De winstmarges van de groothandelaren worden bewust beperkt en stabiel gehouden (tussen f100 à f200,- per kg). Het vormt een soort ervaringsgegeven, dat goed werkt. Er worden nauwelijks pogingen gedaan deze marge te vergroten. Uit ervaring blijkt dat met deze marge calamiteiten als politie-invallen en overvallen kunnen worden opgevangen en er genoeg overblijft om ruim van te leven.

Hiermee wordt bereikt dat er binnen dit regime duidelijke toetredingsdrempels zijn voor potentiële concurrenten: het blijkt immers moeilijk in korte tijd met zulke krappe winstmarges voldoende financiële vermogen op te bouwen om een optredende calamiteit te kunnen betalen en investeringen voor te financieren.

Binnen bovengenoemd regime functioneren de kantoren vaak als geldschietters naar de tussenhandel. Er hoeft veelal pas later te worden afgerekend. Bedrijfsongelukken (niet betalen door de tussenhandel doordat hun afnemers niet betalen, of door 'rip-acties') komen incidenteel voor en beslaan zo'n 10% van de bruto-winst.

Bewust wordt er geen hard regime gevoerd tegen dit soort excessen. Ten eerste omdat dit niet past in de bedrijfsfilosofie van dit type softdrugs-handelaren, resp. de 'softdrugs-scene' in het algemeen, maar ook omdat het economisch en juridisch gezien niet aantrekkelijk is door geweld de aandacht van de politie op je te vestigen. Een dealer of dealers-organisatie moet vele illegale handelingen (deals) per dag verrichten. Als hij/zij de adem van de politie in zijn/haar nek voelt, moeten de diverse handelingen op nog veel behoedzamere wijze georganiseerd worden, wat en de kosten opdrijft (tijd, personeel) en de slagvaardigheid en de concurrentie-positie aantast. Grote druk van de politie werkt de-stabiliserend op de prijzen van de softdrugs. 'Ook trekt het meer harde criminelen aan in de handel, omdat nette dealers niet zoveel zin hebben om 'opgeladen' te worden, en 'criminelen' daar minder mee zitten'.

De winstmarges op de export die vanuit Nederland plaatsvindt op het niveau van de tussenhandel en soms de coffeeshops, zijn nauwelijks hoger dan de winstmarges op de binnenlandse handel. Door de redelijk open grenzen kunnen immers gemakkelijk hoeveelheden door hasj-toeristen en tussenhandelaren uit Nederland worden geëxporteerd. De geringe marges op verkoop aan buitenlanders worden bepaald door de concurrentie-verhoudingen, die in de tussenhandel sterk zijn. Te hoge winsten doen klanten naar collega-dealers overlopen, die gemakkelijk te vinden zijn gezien de open structuur van de Nederlandse soft-drughandel.

## 5.7 Hoe lucratief is de Marokkaanse hasjhandel?

Hoewel deze vraag niet direct onderdeel uitmaakt van de onderzoeksopdracht, leek het ons toch interessant deze vraag voor te leggen aan onze informanten.

We hebben hierbij aangegeven, dat het ons zinvol leek allereerst een onderscheid te maken naar de afzonderlijke segmenten in de bedrijfskolom. Daarbinnen kan dan gekeken worden naar de verhouding tussen de opbrengsten en de kosten in termen van te investeren vermogen, arbeidstijd en de diverse risico's, die worden gelopen.

Zonder al teveel in details en in nuanceringen te treden kan gesteld worden dat het voor de Marokkaanse boeren in elk geval een zeker bestaansminimum oplevert, waar zonder omvangrijke structurele hulp van de Marokkaanse overheid en het buitenland geen directe alternatieven voorhanden zijn. Een complicerende factor hierbij is de verwevenheid via corruptie van tal van leden uit het overheidsapparaat, waardoor het echte belang iets aan deze situatie te doen niet erg groot is. Verwacht mag worden dat op het niveau van deze betrokkenen en de Marokkaanse groothandel, respectievelijk exporteurs, er veel aan de strijkstok blijft hangen.

Zeer grote marges worden gehaald op de transporten vanuit Marokko naar ons land.

Hierbij moet worden aangetekend dat de bedrijfsrisico's ook aanzienlijk zijn. In het bijzonder door de relatief grote 'pakkans'.

De pakkans voor hasj-import uit Marokko vertoonde, aldus de 'godfathers' 2 à 3 jaar geleden een piekwaarde: zo'n 2/3 (ook het CRI signaleert omstreeks die periode een relatief hoge inbeslagname van hasj). In 1994 was het bijzonder 'rustig' en was de pakkans laag. Doorgaans over een aantal jaren gezien bedraagt deze een derde<sup>22</sup>. Vooral de kleinere organisaties hebben onder deze risico's te leiden. De grote importorganisaties hebben een groter bedrijfskapitaal, waarbij met een onderschepping van één maal per jaar rekening wordt gehouden. Vindt dit twee maal per jaar plaats, dan zijn de meeste organisaties van de markt verdwenen.

Enkele gevestigde lijnen hebben een kleinere dan gemiddelde pakkans. Gevestigde lijnen zijn exportlijnen die klein worden opgezet en bij gebleken betrouwbaarheid grotere hoeveelheden in een hogere frequentie kunnen aanvoeren, wat in een enkel geval zelfs kan oplopen tot 10.000 kg of meer. Zo'n 10% van de omzet van importeurs wordt gestolen of niet betaald.

'Absolute hoeveelheden zeggen lang niet alles', aldus onze 'ingewijden'. 'Bijvoorbeeld twee maanden lang wordt 80% van de aanvoer opgepakt. Het effect is dat 'bonafide' importeurs de handdoek in de ring gooien. Maanden lang vindt er geen export plaats. In absolute cijfers is dan de vangst van een jaar gelijk aan bijv. de vangst van het jaar daarvoor. Het beeld van de pakkans wordt ook vertekend door een maffia-achtige importorganisatie, die zich in Nederland heeft gevestigd en grote hoeveelheden cannabis-produkten in een keer probeert in te voeren. Doorgaans zijn de grotere partijen niet de best denkbare hasj. Los daarvan wordt het beeld van de pakkans vertekend als er in een keer 30 tot 40 ton in beslag wordt genomen'.

---

22 Overigens ligt de pakkans voor hasj dus 2 à 3 keer hoger dan de pakkans voor nederwiet.



Volgens zeggen is er binnen de Marokkaanse sector ook een 'sociaal' vangnet opgebouwd door de grotere organisaties: leden van de organisatie die worden opgepakt, worden veelal voor een periode van een jaar of langer schadeloos gesteld en hun eventuele gezinsleden worden onderhouden. Als deze leden bijvoorbeeld ook gebruik hebben gemaakt van eigen zeiljachtjes, worden deze ook (gedeeltelijk) vergoed.

Hoewel er veel leden zijn van de grote import organisaties die hun bedrijfskapitaal verliezen, slaagt toch een redelijk aantal er in 'stil te kunnen gaan leven'.

Daarentegen bestaat de indruk dat op groothandelniveau in Nederland in de loop van een groot aantal jaren slechts enkelen er in zijn geslaagd een kapitaal op te bouwen, dat voldoende is om 'vervroegd te kunnen uittreden'. Veel handelaren lopen op den duur toch tegen de lamp, of springen onverantwoord met hun geld om.

Ten aanzien van de bruto winsten van de groothandel dient men in ogenschouw te nemen, dat een politie-inval respectievelijk een 'rip' (diefstal) vaak al voldoende is, om de winst van een jaar werken teniet te doen.

Op het niveau van de tussenhandelaren zijn de winstmarges dermate klein, dat men met een gewone betaalde baan meer zou kunnen verdienen. In veel gevallen echter, is de kans op een betaalde baan waarschijnlijk niet echt aanwezig, zodat de tussenhandel een mogelijkheid is voor uitkeringsgerechtigden het bijstandsniveau op te krikken. Ook in veel kleine coffeeshops is het inkomensniveau lager dan in een reguliere arbeidssituatie. Dit in tegenstelling tot de grotere, zeer commercieel opgezette coffeeshops, waar aanzienlijkere winsten worden gemaakt.

## 5.8 Marktstructuur voor andere hasjsoorten

Zoals al is vermeld hebben de diverse Marokkaanse hasjsoorten het grootste marktaandeel, zo'n 70-75%. Een goede tweede zijn de zwarte soorten. Als derde staat genoteerd de rode en gele Libanon, die eind jaren zestig en een flink deel van de jaren zeventig nummer 1 heeft gestaan.

Veel van de Libanon wordt gebruikt in het Midden-Oosten zelf, waaronder ook Egypte.

Via de Balkanroutes komt de Libanon verder Nederland binnen (en deels over zee, daarna via Griekenland, Italië of Spanje) waar zij deels via de groothandelskantoren, en deels bij kleinere hoeveelheden via de tussenhandel naar de verkooppunten wordt gebracht. Het gaat hierbij om beperkte hoeveelheden.

Dit in tegenstelling tot de zwarte hasj, die weliswaar een beperkt marktaandeel heeft van 10-15%, maar wel in zeer grote hoeveelheden wordt geëxporteerd uit de produktielanden. Hoewel ook de bedrijfskolom voor de zwarte hasj dezelfde opzet kent als de Marokkaanse, is er toch een aantal duidelijke verschillen in de marktstructuur te onderkennen.

De teelt van de zwarte hasj in Pakistan, Afghanistan en de grensgebieden vindt plaats in tamelijk geïsoleerde gebieden (de 'Gouden Sikkel'), die veelal onder controle staan van militaire organisaties, die tamelijk onafhankelijk van de nationale autoriteiten opereren.

Import van zwarte hasj (voornamelijk uit Pakistan, maar voorheen ook uit Manali, Kashmir, Nepal) vindt nauwelijks meer plaats in kleine hoeveelheden door individuen in verband met strenge controle op de vliegvelden. Ditzelfde geldt voor de Libanese soorten. Dit strenge controle-beleid heeft geleid tot corruptie op grote schaal. Periodiek, maar met lange tussenpozen worden er per boot zeer grote hoeveelheden zwarte hasj geïmporteerd (bijv. 30 à 40 ton) die in twee jaar geleidelijk op de markt wordt gebracht.

Bij de Marokkaanse handel is import van dergelijke hoeveelheden volgens de 'godfathers' slechts één keer voorgekomen (vanuit overigens dezelfde criminele organisatie die het in dit land ook eens wilde proberen), maar die partij werd gepakt.

In Pakistan heeft men de doodstraf ingevoerd, zelfs voor bezit van enkele grammen soft drugs. Tal van kleine exporteurs worden opgepakt, waarmee bijvoorbeeld aan de Wereldbank (invloed van de Verenigde Staten) getoond kan worden dat men doeltreffend optreedt. Op hoog niveau zijn maffia-achtige organisaties ontstaan, die verantwoordelijk zijn voor de export in enorme hoeveelheden. Gevolg is ook dat de kwaliteit flink is achteruit gegaan.

De importlijnen zijn ten opzichte van de Marokkaanse sector ook veel meer geconcentreerd en in handen van enkele grote organisaties. Deze organisaties zijn meer hiërarchisch van opzet en met name bij de import en distributie van zwarte hasj wordt vaak het gebruik van (tegen-)geweld om prijzen op te drijven, marktaandeel te garanderen, of om diefstal op te lossen, niet geschuwd.

Volgens de 'godfathers' is de meeste zwarte hasj van beduidend mindere kwaliteit en niet bestemd voor de Nederlandse markt. De Nederlandse consument is tamelijk kritisch, evenals de Duitse, Zwitserse en Scandinavische. Men wil hier een continue beschikbaarheid van hasj van minimaal een midden-kwaliteit. Soms wordt er in Nederland een mengsel van slechte zwarte met andere soorten hasj, marihuana en/of nederwiet (-derivaten) geproduceerd, bestemd voor de export. Hasjolie wordt niet of nauwelijks meer gebruikt sinds dat wettelijk onder de harddrugs is komen te vallen. Opwerken en herpersen kan een redelijke kwaliteit opleveren, mits het goed gedaan wordt, maar voor de meeste dealers is dit toch 'malafide' werk.

De zwarte hasj die niet bestemd is voor Nederland wordt rechtstreeks naar andere bestemmingslanden getransporteerd, met name naar Canada, en in mindere mate naar Engeland en Duitsland. Er doet zich een opmerkelijk verschil voor in de voorkeur van de consumenten in de diverse landen. Vanuit Nederland wordt er wat neergekeken op de Canadese en Engelse consumenten, die onvoldoende oog hebben voor de subtielere kwaliteiten van de 'blonde' hasj, die veel minder verdovend werkt, en een actievere houding mogelijk maakt.

Bezien we de prijsopbouw en de winstmarges, dan is er weinig verschil met de Marokkaanse. De groothandelsprijzen liggen tegen de drieduizend gulden per kilo, waarbij opgemerkt kan worden dat de verkoopprijzen aan de consument over het algemeen wel wat lager liggen dan bij de Marokkaanse soorten. Dit zou vooral ten koste gaan van de winstmarges van de coffeeshops en andere retailpunten.

## 5.9 De marihuana-sector

Zoals we al hebben geconstateerd, heeft de marihuana in Nederland een zeer beperkt marktaandeel: 5 à 10%. De marihuana is voornamelijk afkomstig uit Colombia en Nigeria (in beperkte mate ook uit Jamaica en Ghana) en wordt vervoerd over zee, in containers. Mede gelet op de enorme hoeveelheden die in de Rotterdamse haven worden gepakt (ruim meer dan 100.000 kg per jaar), kan men de vraag stellen wat het doel is van deze zendingen. Mochten de zendingen doorkomen, dan is er in Nederland nauwelijks of geen markt voor. Ook het voor langere tijd opslaan van deze enorme hoeveelheden is geen sinecure. De groothandelskantoren zitten er niet echt op te wachten. De enige conclusie lijkt te zijn dat een substantieel deel van de import van uitheemse marihuana vervolgens wordt geëxporteerd. Het oppakken (begin maart '95) van een groepering in Twente met 17.000 kg Columbiaanse marihuana, vermoedelijk bestemd voor Duitsland, past binnen deze veronderstelling. Ook hier lijkt een bovengronds normaal transportbedrijf direct betrokken bij de groepering. Op het niveau van de detailhandel zien we een bepaald type coffeeshop en café dat gelet op hun doelgroep wat meer geïnteresseerd is in marihuana. Over het algemeen verkiezen vooral allochtone groepen, afkomstig uit Suriname, de Antillen of Afrika de lichtere marihuanasoorten boven hasj of nederwiet. De tussenhandelaren zijn ook meer afkomstig uit die kringen dan in de hasj-sector het geval is.

## 5.10 Overige handelsstromen

Nederland heeft in het buitenland een 'naam' als het gaat om de internationale handel in softdrugs. Uiteraard waren wij ook zeer geïnteresseerd in het achterhalen van gegevens waarmee we zouden kunnen vaststellen of deze 'naam' terecht of onterecht is. Op basis van de gevoerde gesprekken met 'godfathers' komen we op de volgende schattingen:

Van de door Nederlandse organisaties verhandelde hasj en marihuana (los van de in beslag genomen partijen van produktie tot detailhandel) wordt zo'n 10-20% Nederland binnengebracht. Maar liefst 80-90% is bestemd voor andere landen zoals Canada, Engeland, Scandinavië en Duitsland. Deze transportstromen lopen voor een deel via Nederland (transito) en voor een ander deel geheel buiten Nederland om. Dit zijn gemiddelden over enkele jaren, de werkelijke waarden zijn ook afhankelijk van de aanvoer en de mate van export-repressie.

Confronteren we deze gegevens met bronnen omtrent de totale produktie van Marokkaanse hasj, dan kunnen we een aantal interessante conclusies trekken aangaande het vermeende aandeel van Nederlanders in de wereldhandel. Volgens Jansen, die zich weer baseert op een studie van M. Cesoni<sup>23</sup> brengen Libanon en Marokko jaarlijks ongeveer 3.000 respectievelijk 2.000 ton hasj op de markt. Volgens de CRI<sup>24</sup> bedraagt de jaarlijkse produktie in Marokko volgens de opgave van de Marokkaanse autoriteiten zo'n 3.500-5.000 ton per jaar.

Uitgaande van de genoemde schatting bij de macro-economische gegevens van ongeveer 182 ton Marokkaanse hasj gemiddeld per jaar, die Nederland binnenkomt -voor binnenlandse consumptie en export- en de schatting dat dit 10 à 20 % van de totaal door Nederlandse handelaren verhandelde hasj en marihuana betreft, komen we uit op een totaal verhandelde hoeveelheid van 910 à 1.820 ton per jaar. Een substantieel deel dus van de 2.000 à 5.000 ton aan totale jaarlijkse Marokkaanse produktie van hasj.

## 5.11 Conclusies

De hasj- en marihuanasector wordt gedomineerd door Marokkaanse hasj. Ongeveer 70-75% van wat voor binnenlandse consumptie en export beschikbaar komt bestaat uit Marokkaanse hasj; overige hasj-soorten nemen 15-25% voor hun rekening en voor de marihuana is slechts 5 à 10 % weggelegd.

Op grond van de constatering dat op jaarbasis minimaal 146.000 kilo en maximaal 359.000 kilo (gemiddeld 253 ton) hasj en marihuana voor de Nederlandse markt (bestemd voor consumptie en export) beschikbaar komt en de schatting dat 80% van de hasj en de marihuana<sup>25</sup> na binnenkomst in Nederland wordt verhandeld naar het buitenland (export) kunnen de volgende minimale en maximale schattingen worden gemaakt voor de hoeveelheden hasj en marihuana die voor binnenlandse consumptie beschikbaar komen:

---

23 Penser la drogue, penser les drogues, in M. Shiray, M. Cesoni, V. Brackelaire, G. Fonseca (red), Les marchés interdits de la drogue, éditions Descartes, Parijs, 1992, blz. 95.

24 Jaaroverzicht 1993, maart 1994, no 1.

25 We gaan er hierbij vanuit dat de 80% die voor de Marokkaanse hasj genoemd is, maatgevend is voor het percentage van alle hasj en marihuana die na binnenkomst in Nederland wordt verhandeld en geëxporteerd.

• **Minimale schatting**

totaal beschikbare hoeveelheid hasj en marihuana voor binnenlandse consumptie en export:	146.000 kilo
af - export:	117.000 kilo

---

voor binnenlandse consumptie: ( 20% van 146.000)	29.000 kilo
--	-------------

• **Maximale schatting**

totaal beschikbare hoeveelheid hasj en marihuana voor binnenlandse consumptie en export:	359.000 kilo
af - export:	287.000 kilo

---

voor binnenlandse consumptie: (20% van 359.000)	72.000 kilo
---	-------------

Voorts is in dit hoofdstuk een schatting gegeven van de hoeveelheden Marokkaanse hasj die omgaan in transit (rechtstreekse doorvoer via Nederland) en buitenlandse handel met grote inbreng van Nederlanders. Deze schatting komt uit op 910 à 1820 ton per jaar.

## **6 Detailhandel voor de verkoop van softdrugs**

### **6.1 Inleiding**

De ontwikkeling van de detailhandel, die zich richt op de verkoop van softdrugs, is een belangrijke factor die heeft bijgedragen aan de aard en de omvang van het softdrugsgebruik, zoals deze zich op dit moment manifesteert in ons land.

In dit hoofdstuk willen wij nader ingaan op deze detailhandel, waarbij wij ons allereerst richten op de structuur van de detailhandel en in het bijzonder op de positie van de coffeeshops hierbinnen. Ook komen we tot een schatting van de totale omzet van de coffeeshops en de zogenaamde 'natte' horeca, in Amsterdam en in ons gehele land. We baseren ons hierbij op de gegevens die we verkregen tijdens de interviews met coffeeshop-houders, alsmede op gegevens van het Horeca-Interventie-team (HIT) en de FIOD.

Op basis van deze omzetschatting en een schatting van het marktaandeel van coffeeshops in de verkoop van softdrugs komen we vervolgens tot een schatting van het totale softdrugsgebruik in ons land.

### **6.2 Juridisch overheidsbeleid ten aanzien van coffeeshops**

De coffeeshops hebben in de loop der jaren een dominante positie verworven in de distributiestructuur van softdrugs. Dit heeft mede plaats gevonden door het 'gedoogbeleid' van de overheid. Na de wijziging van de Opiumwet in 1976 kwam er op grond van plaatselijke omstandigheden een verdere beleidswijziging tot stand, die voortvloeide uit het driehoeksoverleg tussen het Openbaar Ministerie, de burgemeester en de korpschef (in 1980 in Amsterdam, en in enkele andere grote steden). Op basis van het zogenoemde 'opportunitiebeginsel' werd een begin gemaakt met de geleidelijke decriminalisering.

In Amsterdam werd in de jaren tachtig het zogenaamde AHOJG-beleid geïntroduceerd: geen affichering, geen hard-drugs, geen overlast, geen verstrekking aan jongeren onder de 18 jaar, naast een maximum hoeveelheid van 30 gram dat per transactie mag worden verkocht (zijnde de hoeveelheid, bestemd voor eigen gebruik). In Amsterdam werd toentertijd het 30-grams criterium ook als voorraad criterium gehanteerd.

Op 13 oktober 1994 maakte het Ministerie bekend dat, als vervolg op een eerder besluit, de vergadering van procureurs-generaal de richtlijn Opsporingsbeleid inzake de coffeeshops had vastgesteld. In deze richtlijn, die onderdelen van de richtlijn van 28 oktober 1976 vervangt, krijgen in de loop der jaren ontwikkelde zogenaamde 'AHOJ-G criteria' een meer formele status. Expliciet wordt hierbij vermeld dat het 5e criterium (G): 'geen verkoop van hoeveelheden per transactie groter dan geschikt voor eigen gebruik (=30 gram)' niet een criterium voor de aanwezige handelsvoorraad impliceert: 'Voor de te tolereren handelsvoorraad in de coffeeshop is uitdrukkelijk geen criterium opgenomen, omdat de structuur van de Opiumwet daarvoor geen ruimte biedt. Dit betekent dat het voorhanden hebben van handelsvoorraden te allen tijde voor risico van de coffeeshop-houder blijft' (persbericht Ministerie van Justitie, 13 oktober 1994; de richtlijn is op dezelfde datum aan de Kamer gestuurd).

In de navolgende paragrafen gaan we nader in op de coffeeshops vanwege hun, zowel beleidsmatig als in economische zin, bijzondere positie.

### 6.3 Structuur van de detailhandel

De detailhandelstructuur is enigszins gedifferentieerd voor de drie sectoren hasj, marihuana, nederwiet, maar de coffeeshops hebben in elk van deze drie sectoren een aanzienlijk marktaandeel. Naast de coffeeshops zijn er andere verkooppunten in de horeca-sector: zo is er de zogenaamde 'natte horeca', ofwel café's waar ook softdrugs verkocht worden. In Amsterdam zijn er volgens het HIT, 108 van deze verkooppunten, tegen 362 'droge horeca', dat wil zeggen gewone coffeeshops. Op basis van onderzoek door het HIT onder 62 van deze ondernemingen (zie ook 6.5) kan worden vastgesteld dat ruim een derde deel van deze ondernemingen in Marokkaanse handen is, eveneens ruim een derde in Nederlandse handen en dat het resterende deel door eigenaren met verschillende nationaliteiten wordt gerund (waaronder een aanzienlijk aantal Surinamers en Turken).

Ook zijn er snackbars/cafetaria's, pizzeria's (in handen van Egyptenaren, Israëli's; niet van Italianen) shoarma-zaken en kleine restaurantjes, waar softdrugs verkrijgbaar zijn.

Naar schatting zijn er 1500 tot 1700 coffeeshops in ons land, waarvan er dus zo'n 362 zich in Amsterdam bevinden. Veelal gaat men uit van zo'n 500 coffeeshops in Amsterdam. Tellen we bij de 362 het aantal van 108 'natte horeca'-gelegenheden op, dan komen we inderdaad in de buurt van dit aantal van 500.

De omzet van de coffeeshops is afkomstig van drie bronnen: de verkoop van softdrugs, de verkoop van frisdranken, fruit, koffie, thee e.d. en tot slot de opbrengsten van speelautomaten.

Vooraf dit laatste is vermeldenswaard. Volgens het HIT-team heeft een groot deel van de coffeeshops nauwe economische relaties met de exploitanten van speelautomaten: deze exploitanten kunnen óf juridisch eigenaar zijn, óf ze zijn feitelijk economisch eigenaar, doordat in het contract tussen exploitant en coffeshop-houder is vastgelegd, dat de speelautomaten-exploitant een deel van de exploitatiekosten voor zijn rekening neemt, zoals de huur, de energie-rekeningen, de inventaris, en eventueel aangegane leningen. In tegenstelling tot de gebruikelijke regeling betreffende de verdeling van de opbrengsten (veelal 50%-50% of 60%-40%) wordt vervolgens door de exploitant uit de opbrengst van de speelautomaten eerst het met deze kosten gepaard gaande bedrag ingehouden en vervolgens wordt het eventueel resterende deel verder verdeeld. Volgens het HIT-team zou wel eens zo'n 80% van de speelautomaten-exploitanten min of meer economisch eigenaar of mede-eigenaar van coffeeshops kunnen zijn. Dit speelt meer bij de Marokkaanse coffeeshops en bij de Antilliaanse, dan bij de Turkse of autochtoon-Nederlandse.

Het werken met zetbazen wordt aldus meer gebruikelijk, en de tendensen gaan volgens het HIT-team steeds meer in de richting van de situatie in 'natte horeca'-bedrijven waar door de exploitanten van speelautomaten aan de caféhouder of zetbaas verplichtingen worden opgelegd ten aanzien van de inkoop van drank.

Naast de coffeeshops en andere verkooppunten binnen de horeca bekleden, zoals we in hoofdstuk 4 al gezien hebben, de huistelers van nederwiet ook een belangrijke positie in de distributiestructuur. Deels produceren zij voor eigen gebruik, en vormen zij dus ook hun eigen distributiekanaal, deels ook voorzien zij vrienden en bekenden van nederwiet en deels hebben zij vaste afzetkanalen via coffeeshops.

Daarnaast zijn er duizenden huisdealers, die thuis of buitenshuis softdrugs verkopen. Uit een onderzoek van 1991 van het NIAD naar cannabisverkooppunten werd een schatting gemaakt van 700-2200 huisdealers en 500-1000 buurthuisdealers. Maximaal zijn dit ongeveer 3000 verkooppunten.

In discotheken wordt volgens het HIT-team weinig gedeald, althans weinig hasj, marihuana of nederwiet (meer XTC-pillen, e.d.). Dit wordt bevestigd in onze gesprekken met coffeeshop-houders en jongeren, die tijdens de gesprekken in de coffeeshops aanwezig waren. Wel vestigen zich in de nabijheid van discotheken vaak verkooppunten.

Postorderzendingen hebben wel de nodige publiciteit gehad, maar lijken zich nog niet sterk ontwikkeld te hebben. Telefonische bezorgdiensten, veelal vanuit coffeeshops opgezet, vormen wel een aantrekkelijk alternatief voor consumenten die liever geen coffeeshop bezoeken, of geld over hebben voor bezorging aan huis.

## **6.4 Typen coffeeshops en marktaandelen**

### **6.4.1 Typen coffeeshops**

De coffeeshops zijn er in de grote steden in geslaagd de markt van softdrugsgebruikers nader te segmenteren op basis van specifieke voorkeuren en/of (sub-)culturele achtergronden. Zo zijn er nog de oude hippie-achtige coffeeshops, maar ook de meer trendy typen, de hardrock, Rasta, Afro, Acid House, Marokkaans, Turks, Surinaams, Postmodern, chic, de gewone buurtcoffeeshop etc.

Deze verschillende coffeeshops onderscheiden zich niet alleen door het assortiment softdrugs (in de Rasta-typen wordt bv. meer Jamaicaanse marihuana aangeboden en in de Surinaamse coffeeshops wordt meer marihuana dan hasj of nederwiet verkocht) maar ook door de inrichting, het type muziek en de accessoires die verkocht worden.

Zeker in de grote steden is er daarnaast ook een duidelijk onderscheid tussen coffeeshops die een 'buurt'-functie vervullen en de vooral in het centrum gelegen coffeeshops die een meer dan lokale functie bezitten, met een grootstedelijk, nationaal of zelfs internationaal publiek.

Zeker sinds de jaren tachtig, toen de detailhandel min of meer 'bovengronds' is gekomen, zijn er ook in de kleinere en kleine steden en soms zelfs in dorpen vaste coffeeshop-achtige verkooppunten ontstaan.

### **6.4.2 Marktaandelen**

Geïnterviewde coffeeshop-houders geven aan dat de verkoop-verhouding van hasj/marihuana versus nederwiet door coffeeshops op ongeveer 60:40 ligt, terwijl de consumptie-verhouding in Nederland (zie hoofdstuk 3) op ongeveer 50:50 ligt.

Voor de nederwiet-sector ligt het marktaandeel van de coffeeshops en aanverwante gelegenheden in de horeca dus beduidend lager dan voor de marihuana- en hasjsector. Een deel van de huistelers van nederwiet leveren immers direct aan vrienden en bekenden en consumeren ook zelf.

Volgens interviewgegevens wordt 20% van de produktie van huistelers op deze manier geconsumeerd. Op basis van het gemiddelde van de minimale en maximale schattingen uit hoofdstuk 4 komt dit ongeveer neer op 13% van de totale produktie van nederwiet.

## 6.5 Omzetschattingen coffeeshops

### 6.5.1 Interview-gegevens

Uit interview-gegevens onder een aantal coffeeshop-houders in Amsterdam komt naar voren dat de gemiddelde omzet aan softdrugs van een coffeeshop op circa 4000 gulden per week ligt; op jaarbasis derhalve 208.000 gulden. We hebben deze coffeeshop-houders gevraagd deze schattingen ook onder hun collega's te checken, maar dit leidde niet tot wezenlijk andere schattingen.

### 6.5.2 HIT-team onderzoek onder coffeeshops en 'natte' horeca

Om langs andere weg de omzet van coffeeshops te schatten hebben we contact gezocht met het 'Horeca Interventie Team'.

Het 'Horeca Interventie Team' is een samenwerkingsverband in Amsterdam tussen de belastingdienst, de politie en de douane, opgericht op 15 oktober 1992. Sinds de oprichtingsdatum heeft het HIT-team zo'n 350 ondernemingen onderzocht (bureau-analyses), waarna 139 horeca-ondernemingen daadwerkelijk zijn bezocht (resp. 25 in '92, 59 in '93 en 55 in '94). Een belangrijk selectie criterium bij het bepalen welke horecagelegenheden bezocht zouden worden was het criterium 'overlast'. Van de 139 bezochte ondernemingen verkochten 62 ondernemingen softdrugs, 57 ondernemingen verkochten geen softdrugs en 20 ondernemingen zijn nog in onderzoek. Wij hebben het HIT-team gevraagd de beschikbare rapporten, c.q. gegevens van deze 62 ondernemingen nader voor ons te analyseren en te verwerken.

Dit leidde onder meer tot de volgende informatie:

- Van de 62 ondernemingen die softdrugs verkochten, behoren er 48 tot de 'droge' horeca (dat wil zeggen dat er wel softdrugs, maar geen alcohol wordt verkocht) en 14 tot de zogenaamde 'natte' horeca (alcohol en drugs worden verkocht).
- Op basis van de invallen van het HIT-team is vervolgens in nader overleg met de ondernemer en het personeel een omzet vastgesteld, die wordt gebruikt als grondslag voor de belastingaanslag.

Tabel 15 geeft een overzicht van de ondernemingen ingedeeld op basis van de omzet. Opvallend hierbij is het grote aantal ondernemingen met een vrij kleine omzet aan softdrugs.



Tabel 15: Indeling 62 ondernemingen naar omzetcategorie

Omzet	Aantal ondernemingen
(< f50.000,--	18
f50.000,-- - f100.000,--	8
f100.000,-- - f200.000,--	17
f200.000,-- - f300.000,--	8
f300.000,-- - f400.000,--	6
f400.000,-- - f500.000,--	1
> f500.000,--	4
	62

De totale omzet aan softdrugs bij de bezochte ondernemingen bedroeg f10.922.865,-. Gemiddeld is dat per onderneming f176.175,- per jaar.

Hierbij dient aangetekend te worden dat het HIT-team bij de vaststelling van deze omzet 'voorzichtig' te werk gaat: liever heeft men een wat lager vastgestelde omzet, waar de ondernemer mee akkoord gaat, dan een omzetvaststelling, die de realiteit zo exact mogelijk benadert, maar die moeilijker 'hard' gemaakt kan worden. Op die manier worden lange en kostbare procedures vermeden en wordt het risico beperkt dat de heffing ongegrond wordt verklaard.

Om toch tot een correctie te komen, zodanig dat de vermoedelijk feitelijke omzet beter geschat kan worden, hebben we het HIT-team gevraagd op basis van de ter beschikking staande dossiers tot een aangepaste omzetschatting te komen. Van 14 ondernemingen waren er voldoende betrouwbare gegevens voorhanden om tot een schatting van de omzet te komen, die zo dicht mogelijk bij de werkelijke omzet is gelegen.

Op grond hiervan kwam het HIT-team tot de volgende conclusie:

De totaal vastgestelde gecorrigeerde omzet van deze 14 ondernemingen bedroeg f2.344.900,- per jaar. Dus gemiddeld f167.492,- per jaar. De geschatte feitelijke omzet bedroeg in totaal f2.933.925,- per jaar. Gemiddeld is dit f209.566,- per onderneming per jaar.

Deze schatting is dus nagenoeg gelijk aan de omzetschatting op basis van de interviews met coffeeshop-houders.

### 6.5.3 FIOD-informatie over coffeeshops

Los van de interviews met coffeeshop-houders en het HIT-team, is er voor een derde schatting van de omzet van coffeeshops contact gezocht met de Fiscale Inlichtingen en Opsporings Dienst (FIOD).

Wij hebben de FIOD gevraagd informatie te verschaffen over aantallen coffeeshops en hun omzet in alle ambtsgebieden in Nederland. Voor elk ambtsgebied is een Belastingdienst eenheid verantwoordelijk. Er zijn 52 eenheden, waarvan 41 Eenheden Ondernemingen en 11 Eenheden Grote Ondernemingen.

Er is hierbij geen informatie beschikbaar over de verkoop van softdrugs binnen de 'natte' horeca, met uitzondering van Amsterdam (zie de gegevens van het HIT-team in Amsterdam).

Het aantal bij de fiscus geregistreerde ondernemingen waarvan bekend is dat zij (ook) softdrugs verkopen (hierna verder aangeduid als coffeeshops) bedraagt 1456 (inclusief de 'natte horeca' in Amsterdam). Van de eenheden Amstelveen en Groningen is het aantal onbekend. Van 15 eenheden zijn geen omzetgegevens (of bruto-winstgegevens waaruit de omzet kan worden berekend) bekend. In totaal gaat het daarbij om 304 geregistreerde coffeeshops van de 1456. Over 1147 coffeeshops is dus informatie over de omzet. Deze bedroeg gemiddeld per coffeeshop 234.000 gulden per jaar. De meeste coffeeshops geven echter volgens de FIOD hun werkelijke omzet niet op. Slechts in enkele gevallen zijn er aanwijzingen waaruit kan worden afgeleid dat het om de werkelijke omzet aan softdrugs per jaar gaat. De schatting van 234.000 gulden per coffeeshop per jaar is dus een onderschatting van de werkelijke omzet.

Uit de beschikbare gegevens blijkt verder dat de gemiddelde omzet van coffeeshops in enkele grote steden, waaronder bijvoorbeeld Utrecht, substantieel veel hoger is. Van 18 van de 23 coffeeshops in Utrecht ligt de gemiddelde omzet op 700.000 gulden per jaar. Voor geheel Nederland gaat de FIOD zelf uit van een gemiddelde jaaromzet van tussen de 400.000-700.000 gulden per coffeeshop.

### 6.5.4 Totaal

Tot besluit van dit hoofdstuk komen we op grond van de gegevens die in dit hoofdstuk gepresenteerd zijn tot een minimale en maximale schatting van de omzet uit de verkoop van softdrugs door coffeeshops.

Als basis voor de minimum schatting van de omzet van alle Nederlandse coffeeshops van cannabis-produkten nemen we de informatie verkregen via onze eigen interviews met zowel grootproducenten in de nederwiesector als coffeeshophouders. Uitgaande van 1500-1700 coffeeshops en een gemiddelde omzet van f208.000,- per jaar komt deze schatting uit op 312 tot 353 miljoen per jaar, gemiddeld 333 miljoen per jaar.

De **maximum** schatting is gebaseerd op het uitgangspunt dat de gemiddelde omzet van een coffeeshop in Nederland het gemiddelde is van de gemiddelde omzet in Amsterdam (volgens HIT-gegevens) en de gemiddelde omzet in Utrecht (volgens FIOD-gegevens).<sup>26</sup> Deze schatting komt uit op **644 à 730 miljoen** per jaar, en dus **gemiddeld 687 miljoen** per jaar. Dit bedrag komt nu wel overeen met de schatting van 700 miljoen die in 1993 in het Algemeen Dagblad verscheen. Overigens was deze schatting gebaseerd op een totaal aantal van ruim 2100 coffeeshops in Nederland en een omzet van 340.000 gulden per jaar per coffeeshop.

Uitgaande van een gemiddelde prijs van *f* 8,75 per gram voor hasj en van *f* 7,00 per gram voor marihuana en van *f* 8,15 voor nederwiet en een verkoop-verhouding (in gewicht) in coffeeshops van 55,5% hasj, 4,5% marihuana en 40% nederwiet, kunnen bovenstaande bedragen worden omgerekend in kilo's.

Bij een **minimum** omzet van 333 miljoen gulden komen we uit op de volgende afgeronde hoeveelheden:

- hasj: 21.000 kilo;
- marihuana 2.000 kilo;
- nederwiet: 16.000 kilo.

Bij een **maximum** omzet van 687 miljoen gulden komen we uit op de volgende afgeronde hoeveelheden:

- hasj: 43.000 kilo;
- marihuana: 4.000 kilo;
- nederwiet: 34.000 kilo.

**Gemiddeld** komen deze schattingen neer op:

- hasj: 32.000 kilo;
- marihuana: 3.000 kilo;
- nederwiet: 25.000 kilo.

Aangezien we niet weten hoe groot het marktaandeel van coffeeshops<sup>27</sup> is, kunnen we op grond van deze cijfers echter geen schatting afleiden van de hoeveelheden soft-drugs, die in Nederland in totaal voor consumptie beschikbaar komen.

---

26 Aangezien het onwaarschijnlijk is dat er meer coffeeshops zijn in gemeenten waar de detailhandel sterk gereguleerd is dan in gemeenten waar dat niet het geval is, kan er hier met recht worden gesproken van een **maximale** schatting.

27 Een niet goed te schatten parameter in het geheel is het markt-aandeel van huis/buurtdealers. Volgens het NIAD is het aantal huis/buurtdealers niet groter dan 3.000 personen.

## 7 Totaaloverzicht Nederlandse softdrugs-sector

### 7.1 Inleiding

Dit hoofdstuk bevat een totaaloverzicht van de Nederlandse softdrugs sector.

Allereerst wordt in 7.2 een macro-economische raming gegeven van de totale omvang (inclusief omzet) van deze sector. Hierbij is een onderverdeling gemaakt naar hasj, marihuana en nederwiet. In het algemeen geldt dat alle hier geproduceerde schattingen zoveel mogelijk zijn onderworpen aan kruis-validaties..

Desondanks blijft gelden dat de schattingen gebaseerd zijn op inzichten van geïnterviewde personen die uiteraard slechts een deel van de 'illegale' softdrugsmarkt kunnen overzien. Dit geldt op een andere wijze ook voor de schattingen van consumptie van softdrugs door Nederlanders. In tegenstelling tot survey-onderzoek naar roken en drankgebruik is er op het terrein van de softdrugs nooit gebruikersonderzoek gedaan met behulp van een steekproef die representatief is voor de bevolking van 12 jaar en ouder (incl. allochtonen).

In de tweede plaats wordt in 7.3 samengevat wat op micro-economisch niveau bekend is over de externe organisatie-aspecten. Summier wordt ook ingegaan op de interne organisatieaspecten. In het verlengde daarvan wordt apart aandacht besteed aan de verkoop van softdrugs in Nederland.

### 7.2 Macro-economische ramingen

Bij de macro-economische ramingen in deze paragraaf is het zinvol eerst nog even de definities van import en export te herhalen.

Met **import** (1) van hasj en marihuana wordt bedoeld de handelsstroom die Nederland binnenkomt en hetzij bestemd is voor binnenlandse consumptie, hetzij bestemd is voor export.

Met **export** (2) van hasj en marihuana wordt bedoeld de handelsstroom die Nederland binnenkomt en vervolgens na het ondergaan van een of meer transacties (aan- en verkoop) het land weer verlaat.

De term export wordt tevens gebruikt voor nederwiet die naar het buitenland wordt getransporteerd.

Import en export zijn daarmee te onderscheiden van twee andere handelsstromen, te weten:

- **Transito** (3): hasj en marihuana die Nederland binnenkomt, maar zonder enige transactie te ondergaan wordt doorgevoerd naar het buitenland.
- **Internationale handel** (4): de handel in hasj en marihuana die Nederland niet aandoet, maar waarbij Nederlanders c.q. Nederlandse organisaties wel een belangrijke betrokkenheid hebben.

In het rapport wordt bij de begrippen import, export, transito en internationale handel van hasj en marihuana het begrip 'vaste' omzet gehanteerd. Onder 'vaste' omzet wordt de omzet los van de in beslag genomen partijen vanaf de produktie tot de detailhandel verstaan.

De macro-economische ramingen worden in drie stappen uit de doeken gedaan:

In **stap 1** worden puntsgewijs behandeld de schattingen van de belangrijkste grootheden (produktie van nederwiet, import hasj en marihuana, consumptie in Nederland en export) in totaal aantal kilo's softdrugs.

In **stap 2** worden de schattingen gegeven voor hasj, marihuana en nederwiet van de produktiekosten en de toegevoegde waarde in het traject tussen producent en consument.

In **stap 3** worden stap 1 en 2 gecombineerd: het totaal aantal kilo's, de produktiekosten en de toegevoegde waarde worden uitgedrukt in de totale ('vaste') omzet.

Tot besluit van de economische ramingen wordt ingegaan op de omvang van overige handelsstromen (transito en buitenlandse handel).

### 7.2.1 Stap 1: Geschat aantal kilo's

#### Productie nederwiet

Voor de productie van nederwiet komen we op grond van informatie verkregen via groot-telers en huis-telers uit op een minimale schatting van 36 ton (waarvan 20 ton door huis-telers en 16 ton door groot-telers) en een maximale schatting van 84 ton (waarvan 48 ton door huis-telers en 36 ton door groot-telers). Van deze hoeveelheid moet nog de in beslag genomen hoeveelheid (5.600 kilo tot 8.400 kilo) en de export (minimaal 0,5 en maximaal 5 procent) worden af getrokken om de schattingen voor de beschikbare hoeveelheden voor binnenlandse consumptie te verkrijgen. Rekening houdend met de inbeslagname en export is dit gemiddeld per jaar 51 ton nederwiet.

Eerdere schattingen van de totale productie zijn 40 ton per jaar (Jansen, 1993) en 21 ton (CRI, over het jaar 1991). Gelet op de volgens diverse bronnen sterke stijging in de laatste jaren van de productie in de nederwiet-sector lijkt onze schatting op dit moment niet onrealistisch.

De totale productie aan nederwiet-zaadjes wordt verder geschat op 6 miljoen gulden waarvan 60% voor de Nederlandse markt en 40% voor de buitenlandse markt is bestemd (precieze aantallen zaadjes in kilo's zijn niet bekend).

#### Import hasj en marihuana in Nederland

In Nederland wordt volgens de 'godfathers' per jaar naar schatting minimaal 146.000 en maximaal 359.000 kg hasj en marihuana 'vast' omgezet (ongeveer 90-95% hasj en 5-10% marihuana). Een aanzienlijk deel hiervan, naar schatting 80%, wordt door Nederlanders via de tussenhandel geëxporteerd naar EU-staten (dit is dus export los van de transito handel).

Deze in Nederland verkochte, deels in Nederland geconsumeerde en deels via de tussenhandel in Nederland naar het buitenland geëxporteerde hoeveelheden hasj en marihuana, zijn over meerdere jaren tamelijk stabiel. Met andere woorden, deze omvang is niet sterk onderhevig aan fluctuaties die veroorzaakt kunnen worden door in beslag genomen partijen.

Gemiddeld bereikt per jaar 253 ton hasj/marihuana de Nederlandse verkopers (234 ton hasj en 19 ton marihuana bij een gemiddeld aandeel van hasj van 92,5% en van marihuana van 7,5%).

#### Consumptie nederwiet en hasj/marihuana

Op basis van survey's onder de Nederlandse bevolking zijn enkele varianten van schattingen becijferd, met minimum en maximum varianten. De meest realistische variant van de consumptie van softdrugs door Nederlanders kwam uit op ongeveer 31.000 kilo. Hierbij dient te worden aangetekend dat deze schatting om meerdere redenen onbetrouwbaar is. Bovendien blijft de consumptie van cannabis-producten door buitenlandse toeristen die in Nederland vertoeven buiten beschouwing.

Er wordt dus binnen onze landgrenzen zeker meer dan 31.000 kilo geconsumeerd; helaas kon via gebruikersonderzoek geen maximale schatting van de totale consumptie van cannabis-producten in Nederland worden gemaakt.

Langs twee verschillende andere wegen is getracht inzicht te verkrijgen in het aanbod van cannabis-producten voor consumptie in Nederland (zie de hoofdstukken 4 en 5).

Een overzicht van deze schattingen wordt hieronder gepresenteerd.

Tabel 16: schattingen aanbod voor consumptie in Nederland (afgerond op duizenden kilo's)

Schattingen op basis van	Nederwiet		Hasj en marihuana	
	minimaal	maximaal	minimaal	maximaal
produktiegegevens nederwiet	30.000	72.000	n.v.t.	n.v.t.
importgegevens van hasj en marihuana	n.v.t.	n.v.t.	29.000	72.000

N.B: De productiegegevens van nederwiet hebben betrekking op de productie die voor consumptie in Nederland beschikbaar is, na aftrek van inbeslagname en export (zie par. 4.8)

Op grond van dit overzicht kunnen we constateren dat deze schattingen met elkaar in overeenstemming zijn.

Voor de verdere berekeningen gaan we daarom uit van het gemiddelde van de schattingen op basis van de productie-gegevens van nederwiet en het gemiddelde van de schattingen op basis van de importgegevens van hasj en marihuana. Dit betekent derhalve dat er voor binnenlandse consumptie op jaarbasis beschikbaar zou zijn: 51 ton nederwiet en 51 ton hasj en marihuana (het gemiddelde is hier naar boven afgerond). Samen 102 ton.

Bij deze getallen passen twee kanttekeningen:

- Het aanbod van nederwiet voor binnenlandse consumptie is nagenoeg gelijk aan dat van hasj/marihuana. Dit sluit goed aan bij de constatering uit hoofdstuk 3 dat de alfa uit ons economisch model ongeveer 1 is.
- Er zit dus een flink gat - maar liefst 70 ton - met de schatting (op grond van het survey-onderzoek) van het gebruik door Nederlanders. Tegen de achtergrond dat het survey-onderzoek slechts een deel van de totale consumptie van Nederlanders en toeristen dekt is dit gat echter niet (geheel) onaannemelijk.

We kunnen deze schattingen voorts in verband brengen met de schattingen van de omzet van Nederlandse coffeshops voor softdrugs. In hoofdstuk 6 werd de volgende gemiddelde schatting gepresenteerd van het aantal kilo's soft-drugs dat in de coffeshops over de toonbank gaat.

- hash: 32.000 kilo;
- marihuana: 3.000 kilo;
- nederwiet: 25.000 kilo.

Uitgaande van een totale binnenlandse consumptie van 51.000 kilo hasj en marihuana en 51.000 kilo nederwiet betekent dit dat de coffeshops voor hasj en marihuana tesamen een marktaandeel van ongeveer 69% en voor nederwiet een marktaandeel van 49%.

#### Export nederwiet en hasj/marihuana

De export-ramingen voor nederwiet geven bescheiden aantallen te zien. De minimum-variant komt uit op 150 kilo en de maximum-variant op 4.000 kilo. Een gemiddelde van (afgerond) 2.000 kilo. De export-schattingen voor hasj en marihuana lopen uiteen van 117 tot 287 ton. We kunnen dus constateren dat de export van hasj en marihuana (volgens de minimale schatting) de gemiddelde schatting voor de totale binnenlandse consumptie van cannabis-productie overtreft. De gemiddelde schatting voor de export van hasj en marihuana komt uit per jaar op 202 ton.

## 7.2.2 Stap 2: Produktiekosten en toegevoegde waarde per kg softdrugs

In de volgende tabel is voor de achtereenvolgende segmenten in de bedrijfskolom de prijsopbouw per type softdrugs per kg. weergegeven. Daarbij is een onderscheid gemaakt tussen de toegevoegde waarde in de produktiefase (teelt en verwerking), de toegevoegde waarde in verband met transport, en de toegevoegde waarden in de segmenten groothandel t/m detailhandel (deze laatsten zijn samengevoegd tot één bedrag). De laatste kolom geeft de cumulatieve eindwaarde: de som van de toegevoegde waarden in de voorafgaande segmenten van de bedrijfskolom (d.w.z. de verkoopprijs aan de consument op het niveau van de detailhandel).

De waarde is uitgedrukt in de prijs per kg. We moeten hierbij bedenken dat de hoeveelheden die per segment in de bedrijfskolom worden verhandeld uiteraard variëren. In het laatste segment wordt de softdrugs meestal verhandeld in kleine hoeveelheden, bijvoorbeeld enkele grammen. In het eerste segment van de bedrijfskolom, de productie, gaat het echter om zeer grote hoeveelheden: bijvoorbeeld 3000 ton in Marokko.

Tabel 17: prijsopbouw per type softdrugs per kg.

type softdrugs	toegevoegde waarde produktiefase per kg	toegevoegde waarde transport per kg	toegevoegde waarde groothandel t/m detailhandel per kg	eindwaarde (cumulatief) per kg
hasj	f500 - f800 (gemiddeld f650)	f1.300 - f1.800 (gemiddeld f1.550)	f5.300 - f7.800 (gemiddeld f6.550)	f7.100 - f10.400 (gemiddeld f8.750)
nederwiet	f1.100 - f1.400 (gemiddeld f1.250)	f100 - f200 (gemiddeld f150)	f6.500 - f7.000 (gemiddeld f6.750)	f7.700 - f8.600 (gemiddeld f8.150)

Voor marihuana ontbreken betrouwbare schattingen over produktiekosten en toegevoegde waarden, wel kan worden vastgesteld dat de eindwaarde gemiddeld op ongeveer f7.000,- ligt.

Uiteraard is de toegevoegde waarde bij marihuana van het transport bij de import, de internationale handel en transitoeel hoger dan voor de in Nederland geproduceerde nederwiet. De

produktiekosten voor hasj liggen veel hoger dan die voor marihuana aangezien hasj ontstaat na bewerking van marihuana. Daarentegen zijn de produktiekosten van nederwiet veel hoger dan voor buitenlandse marihuana. Het klimaat en het verschil in arbeidskosten speelt daarbij een grote rol.

Voor de transitoe- en internationale handel mogen bovenstaande kosten voor de toegevoegde waarde van het transport en de toegevoegde waarde voor de groothandel t/m detailhandel niet zonder meer toegepast worden. Met name de toegevoegde waarde voor het transport zou beduidend hoger kunnen zijn. Ook is bekend dat de detailhandels-prijzen in andere landen dan Nederland hoger liggen.

### 7.2.3 Stap 3: Omzet van softdrugs gebaseerd op gemiddelde verkoopprijzen

In de volgende tabel worden kilo's per type softdrugs gecombineerd met de kosten. Ook hier zijn de kosten uitgesplitst in produktiekosten, transportkosten en kosten in de segmenten groothandel t/m detailhandel. Met het begrip vaste omzet wordt bedoeld de omzet die op jaarbasis wordt gemaakt met handel voor binnenlandse consumptie en export.

Tabel 18: kilo's per type softdrugs gecombineerd met kosten

type softdrugs	aantal kilo's	produktie-kosten	toegevoegde waarde transport	toegevoegde waarde groothandel t/m detailhandel	eindwaarde (cumulatief)
'vaste' omzet hasj Nederland	234.000	152 miljoen	363 miljoen	1,533 miljard	2,048 miljard
'vaste' omzet marihuana Nederland	19.000				133 miljoen
'vaste' omzet nederwiet	51.000	64 miljoen	8 miljoen	344 miljoen	416 miljoen

### 7.2.4 Overige handelsstromen

#### Transito en internationale handel van hasj en marihuana

De geschatte jaarlijks 'vaste' omzet van kilo's hasj en marihuana in Nederland is volgens 'godfathers' 10-20% van de totale 'vaste' jaarlijkse omzet in kilo's via transito- en internationale handel door 'internationaal opererende organisaties met grote Nederlandse betrokkenheid'. Ook hier geldt dat de 'vaste' omzet in kilo's los staat van de in beslag genomen partijen.

Uitgaande van de schatting van een gemiddelde van 253 ton in Nederland 'vast' omgezette hoeveelheid hasj en marihuana is de transito en internationale handel per jaar bij benadering minimaal 1.265 ton en maximaal 2.530 ton. Gemiddeld komt dat afgerond per jaar neer op 1.900 ton internationaal en via transito verhandelde hasj en marihuana.

Tot slot rest hier de vraag: welk deel van de 'vaste' omzet van 1.900 ton is bij benadering bestemd voor de internationale handel en welk deel wordt naar het buitenland geëxporteerd via de transito handel?

Door de CRI-gegevens van voor en na 1993 te combineren blijkt dat per jaar ongeveer 350 ton hasj en marihuana in Nederland respectievelijk in het buitenland met Nederland als (volgende) bestemming in beslag wordt genomen (bij de in het buitenland in beslag genomen hoeveelheden is niet vast te stellen of het om partijen gaat die bestemd zijn voor de Nederlandse markt, of om transito via Nederland). 'Godfathers' gaan voor hasj en marihuana uit van een pakkans van ongeveer een derde. Het restant, dus twee derde, is dan de totale 'vaste' hoeveelheid voor import in Nederland en voor transito via Nederland bestemde hasj en marihuana. Omgerekend is dat ongeveer 700 ton hasj en marihuana. De geschatte 'vast' omgezette hoeveelheid hasj en marihuana in Nederland naar beneden afgerond bedraagt 250 ton. Kortom, een schatting van het 'vaste' volume hasj en marihuana binnen de transito handel via Nederland is 450 ton.



De totaal geschatte 'vaste' omzet in de transitie en internationale handel bedraagt afgerond 1.900 ton hasj en marihuana. Uitgaande van een geschatte 'vaste' omzet in de transitie handel via Nederland van 450 ton, zou er in de internationale handel waar Nederlanders bij betrokken zijn, ruim 1.450 ton omgaan.

De omzet in gulden binnen de transitie handel via Nederland bedraagt (bij toepassing van de kosten voor de toegevoegde waarde en groothandel t/m detailhandel op grond van Nederlandse gegevens) ongeveer 3,9 miljard gulden. Voor de Internationale handel waar Nederlanders bij betrokken zijn, is de 'vaste' omzet in gulden minimaal (bij toepassing van kosten voor toegevoegde waarde en groothandel t/m detailhandel op grond van Nederlandse gegevens) ongeveer 12,5 miljard gulden.

De verklaring voor de grote omvang van transitie en internationale handel kan wellicht deels worden gevonden in de economisch-geografische ligging (Rotterdam), maar ook in de vooraanstaande rol van Nederlanders in de internationale transportbranche (zowel materieel als qua know how geeft dit een duidelijke voorsprong op de concurrentie) en in de Nederlandse handelsgeest. Tevens kan het culturele klimaat in Nederland, met een relatief grote mate van tolerantie en culturele bewegingsvrijheid, gecombineerd met het juridisch-politieke klimaat wellicht een verklarende factor vormen.

### **7.3 De micro-economische aspecten van de softdrugsmarkt**

#### **7.3.1 Externe organisatie**

##### **Bedrijfskolommen voor de sector hasj, marihuana en nederwiet**

Bezien we de markt van softdrugs op micro-niveau, dan kunnen we constateren dat er sprake is van drie duidelijk verschillende produktgroepen resp. sectoren: de sector van de importhasj, de importmarihuana en de nederwiet.

Op het meer algemene niveau vertoont de bedrijfskolom voor deze drie sectoren de kenmerken van de gangbare landbouwgewassen: de teelt, oogsten, evt. kleine bewerkingen, transport, groothandel, transport, detailhandel, consument.

Voor de importhasj en importmarihuana geldt uiteraard dat de eerste fasen in de bedrijfskolom in het buitenland plaatsvinden en dat er een speciale export- en importfase noodzakelijk is.

Opvallend is dat er zich voor de nederwiet twee fasen hebben ontwikkeld, die voorafgaan aan de teelt, nl. die van de zaadjes en de stekjes. Dit laatste hangt samen met het feit, dat zich ook een substantiële binnenteeltsector heeft ontwikkeld, zowel van grote telers als van de huis-telers. De zaadjesproductie is in Nederland uiterst professioneel geworden, op basis van hoogwaardige zaadveredelings technieken. Dit heeft geleid tot een aantal marihuanasoorten van Nederlandse bodem, die zich onder de consument mogen verheugen in een enorme belangstelling. Het marktaandeel van de nederwiet in de totale consumptie van softdrugs stijgt nog steeds -vooral onder jongeren- en bedraagt al omstreeks 50%.

De nederwiet-sector opereert tamelijk los van de beide andere sectoren: pas op het niveau van de detailhandel en soms bij de tussenhandel, komen de sectoren wat meer bijeen. Ook hier geldt echter dat er onder de coffeeshops een duidelijke marktsegmentatie is opgetreden, waarbij diverse typen coffeeshops zijn te onderscheiden, die zich op specifieke doelgroepen richten, met specifieke preferenties t.a.v. de soorten cannabis, en met specifieke (sub-)culturele achtergronden. Ook de hasj- en marihuana-sectoren staan wat los van elkaar, maar minder dan van de nederwiet-sector. Uiteraard is het traject tot en met de import geheel van elkaar gescheiden, gelet op de verschillende landen van herkomst. Dit geldt ook voor de soorten binnen de hasj-sector en de marihuana-sector.

Echter op het niveau van de groothandelskantoren vindt er reeds een verstreming plaats, hoewel beide ook eigen distributielijnen houden. En zoals gezegd is er op het niveau van de detailhandel, c.q. de coffeeshops ook voor een deel een scheiding in de circuits.

In alle drie de sectoren is er sprake van een behoorlijke differentiatie in de diverse schakels in de bedrijfskolom. Elke schakel vereist zijn eigen specifieke kennis. Verticale integratie-tendensen in de hasj-sector doen zich wel voor, bijvoorbeeld als het gaat om (kleinere) Marokkaanse organisaties, die zowel de export als de import verzorgen en belangen hebben in de detailhandel (coffeeshops), maar dit is niet het dominante beeld van de marktstructuur.

In de nederwiet-sector beginnen zich wat sterkere integratie-tendensen voor te doen: nederwietproduktiebedrijven die ook eigen coffeeshops hebben; en zelfs de meest extreme vorm van integratie komt voor en wel op grote schaal: de consument, die zijn eigen wiet teelt!

Op detailhandelniveau zien we zoals hierboven al genoemd vormen van specialisatie optreden, waarbij de coffeeshops zich specialiseren op bepaalde specifieke doelgroepen en daarbij horende soorten softdrugs.

Daarnaast zien we ook vormen van parallellisatie voorkomen: café's (de zgn. 'natte horeca') die softdrugs zijn gaan verkopen (naar schatting zijn dit er 108 in Amsterdam) en coffeeshops, die ook alcohol aanbieden.

Binnenkort zal dit echter niet meer worden toegestaan: men moet een keuze maken tussen 'nat' of 'droog', tussen alcohol of cannabis.

### **Marktvormen en concurrentie-structuren**

Als we naar de marktvormen en de daarmee samenhangende concurrentie structuur kijken, dan hebben we allereerst kunnen constateren dat er sprake is van duidelijk onderscheiden produktgroepen, die elk hun eigen marktspecifieke kenmerken vertonen: de hasjsoorten, de marihuana-soorten en de nederwiet met zijn diversificaties.

De vraag hoe sterk deze van elkaar zijn onderscheiden, respectievelijk hoe concurrerend deze ten opzichte van elkaar zijn, kan vooral beantwoord worden door naar de voorkeuren van de specifieke doelgroepen te kijken. In die zin is het vergelijkbaar met voorkeuren voor alcohol: er zijn liefhebbers van wijn, bier en sterke alcoholhoudende dranken als cognac, whisky, jenever, e.d. Sommigen gebruiken van alles wel wat, anderen zweren bij hun dagelijkse pilsje.

Op basis van de grote diversiteit aan soorten coffeeshops en het aanbod respectievelijk de verkoop in de coffeeshops bestaat de indruk dat er duidelijke voorkeursverschillen zijn bij de cannabisgebruikers.

Deze indruk wordt bevestigd door de respondenten in de coffeeshops, die aangeven dat prijsverschommelingen in de ene produktgroep geen grote effecten op de vraag in de andere produktgroep hebben, hoewel er wel een zekere 'overloop' is, vooral bij de consumentengroep die niet zo'n uitgesproken voorkeur heeft, maar van alles wel wat rookt.

In die zin is er sprake van een 'volwassen' markt, met min of meer vaste voorkeuren bij de diverse doelgroepen.

### **Marktaandelen soorten softdrugs**

De Nederlandse consument heeft een voorkeur voor de 'blonde' hasjsoorten: de Marokkaanse hasj domineert de markt met een marktaandeel van 70-75%.

De rode en gele Libanon heeft 5 tot 10%. De zwarte soorten 10-15%, de marihuana 5-10% (kijkt men naar de totale markt van softdrugs, dus inclusief de nederwiet, dan moeten we deze percentages halveren).

Deze marktaandeelen hebben deels te maken met de beschikbaarheid, niet alleen met de voorkeuren van de consument (als er goede 'Libanon' beschikbaar zou zijn, zou het marktaandeel onmiddellijk stijgen; zie bijvoorbeeld de verhoudingen in de jaren zestig en zeventig).

Ook de kleine hoeveelheden zwarte 'tempelhasj' die incidenteel nog op de markt komen, vinden gretig aftrek. De zwarte hasjsoorten zijn over het algemeen echter van te beperkte kwaliteit, terwijl veel gebruikers de effecten van 'loomheid' en 'verdoving' als minder aantrekkelijk beschouwen (in Engeland en Canada worden deze zwarte soorten juist wel op grote schaal gebruikt).

Colombiaanse, Jamaicaanse, Nigeriaanse (en Ghanaese) marihuana wordt wat sterker geprefereerd door Surinaamse, Antilliaanse en Afrikaanse medelanders. Wellicht ook omdat door het lagere THC-gehalte er een ander soort 'stoned' zijn optreedt.

### **Markt voor de Marokkaanse hasj**

Richten we de schijnwerpers wat meer op de afzonderlijke produktgroepen en hun marktvormen, dan hebben we het volgende kunnen vaststellen voor de hasjsector:

Er is een duidelijk onderscheid tussen de Marokkaanse hasjsoorten, de zwarte hasj en de Marihuana.

De Marokkaanse hasj-markt kent op het niveau van de export en import een zekere vorm van monopolistische concurrentie - er zijn naast enkele grotere tamelijk veel middel grote en kleine export-import organisaties aan de aanbodkant, die echter wel enigszins vaste afzetkanalen hebben. Daardoor is er een duidelijke prijsconcurrentie, waarbij er wel substantiële prijsverschillen ontstaan tussen de diverse kwaliteitsoorten: 'commerciële' Marokkaanse doet tussen de f 8,- à f 9,- per gram, de bijzondere kwaliteitsoorten (met een veel kleiner aanbod) kosten f 15,- à f 25,- per gram voor de consument.

Ook op het niveau van de groothandel en tussenhandel zet deze marktform zich voort, hoewel er zich in de 'top' een grotere concentratietendens voordoet: er zijn enkele grote groothandelskantoren met een omzet van 500 `a 1000 kg per week en zo'n twintigtal middelgrote en kleinere 'kantoren' met gemiddeld 200 à 300 kg, respectievelijk 50-100 kg omzet per week. Met andere woorden in de top zijn er oligopolistische tendensen, maar in de tweede laag is er meer sprake van monopolistische concurrentie.

Dit leidt tot een behoorlijke prijsconcurrentie naast hoge toetredingsdrempels voor nieuwkomers respectievelijk drempels voor de middelgrote en kleinere om tot de top van de kleine groep grote kantoren te kunnen gaan behoren.

Ook op het detailhandelniveau is er sprake van monopolistische concurrentie: er is enerzijds een tamelijk sterke prijsconcurrentie, terwijl anderzijds veel coffeeshops hun eigen doelgroep weten te creëren en aan zich kunnen binden, door in te spelen op de specifieke preferenties en (sub)culturele achtergronden.

### **Markt voor de zwarte hasj**

De zwarte hasj-soorten kennen op het niveau van de export en import een veel sterkere concentratiegraad: slechts enkele organisaties hebben het overgrote deel van de markt in handen. Dit hangt voor een belangrijk deel samen met de lange aanvoerlijnen, de grote maffia-achtige machtsconcentratie in de landen van herkomst en de beperkte vervoersmogelijkheden. De lange aanvoerlijnen vereisen veel kapitaal dat lang geïnvesteerd moet worden. Alleen zeer kapitaalkrachtige organisaties kunnen zaken doen met de oligopolisten in de gebieden van herkomst.

Het transport per container over zee leidt tot zeer omvangrijke ladingen, die vervolgens gedurende een lange periode met fases in de markt worden gezet, om de prijs op peil te houden. Hetgeen een zeer lage omloopsnelheid van het geïnvesteerde vermogen levert (respectievelijk een lange 'return on investment'-periode).

## **Marihuanamarkt**

Ook de marihuanasoorten komen alleen over zee binnen vanuit Colombia, (Jamaica) en Nigeria (en Ghana). Ook hierbij gaat het om uitermate grote hoeveelheden, getuige ook de gepakte hoeveelheden. Het grootste deel is bestemd voor de buitenlandse markt. Nederlandse reguliere transportondernemingen spelen hierbij eveneens een grote rol bij de doorvoer vanuit Rotterdam en Amsterdam naar Duitsland, Scandinavië en Zwitserland. Vermoedelijk is de Columbiaanse marihuana volledig in handen van de Columbiaanse cocaïne-maffia. Over de precieze marktform in Nederland is minder bekend dan voor de andere softdrugssoorten. De grote kantoren nemen een beperkte hoeveelheid af, maar schijnen niet al te enthousiast te reageren op grote hoeveelheden, in verband met de preferenties van de nederlandse consument.

De voorkeur onder allochtonen voor deze softdrugs is veel groter dan onder autochtonen. Vermoedelijk uit zich dat ook in een grotere concentratie allochtonen op het niveau van de tussenhandel en coffeeshops.

## **Nederwietmarkt**

De nederwietsector was aanvankelijk tamelijk geconcentreerd: zo'n 5 à 10 grote telers. Geleidelijk is een flink deel van deze groeimarkt overgenomen door de naar schatting 50.000 huistelers, die met een produktie van 20-48 ton een stevig marktaandeel hebben.

Ook het aantal grotere en middelgrote telers stijgt nog steeds, waardoor de oorspronkelijk meer oligopolistische concurrentie lijkt over te gaan in een vorm van monopolistische concurrentie. Op het niveau van de zaadjes is nog wel sprake van een oligopolistische-situatie, met één grote, en zo'n 5 kleinere producenten. De produktie en distributie van stekjes kent ook een veel grotere concentratiegraad, maar ook hier mag verwacht worden dat de concurrentie zal gaan toenemen. De winstmarges zijn immers nog steeds enorm, terwijl de know-how zich geleidelijk zal verspreiden onder de enorme groep kleine ondernemers. Zolang echter de marges in de fase tussen aanschaf van een kant en klaar stekje en de verkoop van het eindprodukt ook nog zo ruim zijn als op dit moment, is het 'ondernemersveld' in dat deel van de bedrijfskolom nog voldoende breed. Aan de andere kant is het ook een kweekvijver van nieuwe ondernemers op het terrein van de stekjes-teelt.

## **Detailhandelsstructuur**

De detailstructuur is ook enigszins gedifferentieerd voor de drie sectoren hasj, marihuana, nederwiet, maar de coffeeshops hebben een aanzienlijk marktaandeel.

Op basis van een extrapolatie van de gegevens van het Horeca Interventie Team en de FIOD komen we op een maximum schatting van de omzet van coffeeshops van 644 à 730 miljoen.

Op basis van gesprekken met coffeeshophouders en groottelers van nederwiet komen we tot een minimum schatting van 312 tot 353 miljoen.

Naast de coffeeshops zijn er tal van andere verkooppunten: de natte horeca (108 in Amsterdam, tegen 362 droge horeca), duizenden huisdealers, cafetaria's, pizzeria's (in handen van Egyptenaren, Israëli's, niet van Italianen); en de huis-telers van nederwiet, die deels via coffeeshops vaste afzetkanalen hebben, deels vrienden en kennissen op grote schaal voorzien. In discotheken wordt weinig gedeald. Wel vestigen zich in de nabijheid verkooppunten. Postorder zendingen lijken zich nog niet sterk ontwikkeld te hebben.

Het marktaandeel van de coffeeshops voor softdrugs ligt, zoals we eerder in dit hoofdstuk hebben geconstateerd, voor hasj en marihuana op ongeveer 69% en voor nederwiet op ongeveer 49%. Dit verschil in marktaandeel kan worden verklaard uit het feit dat we in de nederwietsector te maken hebben met een grotere groep huistelers, die voor eigen gebruik en verkoop aan particulieren produceert.

## Vertakkingen naar niet-legale sectoren

Vertakkingen naar andere legale en niet-legale sectoren zijn aanwezig, maar in verschillende mate. In de sector van de hasj en marihuana is er een zeer substantiële vermenging tussen handel in softdrugs en de transportsector; er wordt op zeer grote schaal gebruik gemaakt van reguliere professionele transportbedrijven. Onder- en bovenwereld komen steeds meer in één hand. Er is weinig of geen integratie tussen de bedrijfskolommen voor respectievelijk soft- en harddrugs. Deze kennen eigen productie- en distributiestructuren en eigen marktvormen. Ook op het niveau van de coffeeshops zijn tijdens invallen van het HIT-team geen harddrugs aangetroffen. De reguliere coffeeshops lijken ook 'schoon' als het gaat om relaties met andere criminele sectoren als wapenhandel, vrouw- en kinderhandel en milieucriminaliteit, e.d. De CRI daarentegen ziet weldegelijk vertakkingen naar criminele organisaties. Opmerkelijk is de relatie met de speelautomaten exploitanten, die bij veel coffeeshops weliswaar geen juridisch, maar wel economisch eigenaar zijn. Of er een verdere verstrengeling tussen speelautomatenexploitanten en de softdrugshandel bestaat, bijvoorbeeld door financiële participatie in de import en/of tussenhandel, is niet vastgesteld.

### 7.3.2 Interne organisatie

#### Interne bedrijfsvoering

De ondernemers op de softdrugsmarkt gedragen zich zeker op de gevestigde markten (in het bijzonder de Marokkaanse hasj) als professionele ondernemers, passend bij de status van een volwassen markt.

Er is een bedrijfseconomisch en marketingtechnisch verantwoord prijs- en concurrentiebeleid, met een redelijk sociaal personeelsbeleid, ook in geval van calamiteiten. Geweld wordt vermeden, ook bij acties van 'criminele organisaties van andere signatuur' (diefstal met bedreiging, niet betalen, e.d.). Rondom de export en import van zwarte hasj-soorten heerst een hardere bedrijfscultuur, hiërarchischer van opzet, met minder schuwheid voor geweld en tegengeweld.

In de nederwietsector is ook sprake van weinig geweld, hoewel incidenteel wel sprake is van 'roof van nederwietplantages', in binnen- en buitenteelt.

Het telen van nederwiet is uitermate lucratief als men kijkt naar de kosten-opbrengst-verhouding sec. Dit trekt veel nieuwe ondernemers, terwijl bestaande ondernemers de productiecapaciteit stevig uitbreiden. Door het in de ogen van deze ondernemers ondoorzichtige en onvoorspelbare overheidsbeleid c.q. overheidsoptreden blijft er een grote risicofactor en onzekerheidsfactor in het 'ondernemersspel'. Dit én de toenemende concurrentie draagt er toe bij dat er niet echt sprake is van een 'transparente' markt, waar het eenvoudig is op basis van rationele afwegingen tot keuzen te komen.

Staan we tot slot nog even stil bij de transito-stromen van softdrugs door ons land, dan hebben we geconstateerd dat de import van marihuana en zwarte hasj vrijwel volledig plaatsvindt via vervoer over zee. Vooral via Rotterdam en in veel beperkter mate via Amsterdam. Containers worden vervolgens overgeladen en naar opslagplaatsen vervoerd. Een deel gaat via reguliere transportbedrijven naar het buitenland. Een deel blijft in Nederland, waarbij op de officiële bestemmingsaanduiding echter ook veelal een buitenlandse bestemming staat opgegeven (de softdrugs worden onderweg uitgeladen; de verzegeling wordt 'professioneel' hersteld).

De Marokkaanse hasj komt deels via zee, deels via reguliere transportbedrijven over land, en deels via kleinschalige particuliere organisaties met personenauto's, busjes of met vliegtuigen.

Distributie vindt grotendeels vanuit Amsterdam plaats; maar er zijn ook handelsconcentraties in het zuiden van het land: Zeeland (Middelburg, Vlissingen), Brabant, Limburg (Roermond, Venlo); en in het Oosten (Twente, Arnhem). Over het noorden is weinig bekend (incidenteel Harlingen).

De oostelijke en zuid-oostelijke concentraties lijken hoofdzakelijk op Duitsland, Scandinavië, en Zwitserland gericht. De zuidelijke vermoedelijk meer op België en Frankrijk.

## 8 Conclusies

Op grond van de voorgaande hoofdstukken zijn over de Nederlandse handel in en consumptie van soft-drugs de volgende conclusies te trekken:

### 1 Hasj en marihuana: import, export en binnenlandse markt

**Minimaal** bedraagt de import van hasj en marihuana in Nederland **146 ton** op jaarbasis; **117 ton** daarvan is bestemd voor export en **29 ton** is beschikbaar voor de binnenlandse consumptie.

**Maximaal** bedraagt de import van hasj en marihuana **359 ton**; **287 ton** daarvan is weer bestemd voor export en **72 ton** is beschikbaar voor de binnenlandse consumptie.

Het gemiddeld aantal kilo's op basis van bovenstaande minimum- en maximum schatting leidt tot de volgende conclusie over de omzet uitgedrukt in geldswaarde van hasj en marihuana: de **vaste omzet** van hasj en marihuana in Nederland bedraagt afgerond op jaarbasis naar schatting **2,2 miljard**; **20%** van deze omzet - te weten **440 miljoen** - heeft betrekking op handel voor **binnenlandse consumptie** en **80%** van deze omzet - te weten **1,8 miljard** - heeft betrekking op **export naar het buitenland**.

### 2 Nederwiet: produktie, export en binnenlandse markt

De produktie van nederwiet in Nederland bestemd voor de binnenlandse markt bedraagt: **minimaal 30 ton** en **maximaal 72 ton** op jaarbasis. Dit is na aftrek van inbeslagname (minimaal **5,6 ton** en maximaal **8,4 ton** per jaar) en export (minimaal ongeveer **0,2 ton** en maximaal ongeveer **3,8 ton**).

Het gemiddeld aantal kilo's van **51 ton** op basis van bovenstaande minimum- en maximumschatting leidt tot de volgende conclusie over de omzet uitgedrukt in geldswaarde van nederwiet: de **vaste omzet** voor nederwiet in Nederland bedraagt op jaarbasis naar schatting **416 miljoen**; het overgrote deel daarvan - te weten **400 miljoen** - heeft betrekking op handel voor **binnenlandse consumptie** en een zeer bescheiden deel daarvan - te weten **16 miljoen** - heeft betrekking op **export naar het buitenland**.

### 3 Hasj en marihuana: transitie en internationale handel

De transitie en internationale handel (door internationaal opererende organisaties met grote Nederlandse betrokkenheid) van hasj en marihuana bedraagt bij benadering: **minimaal 1.265 ton** en **maximaal 2.530 ton** op jaarbasis. Gemiddeld komt dit neer op bijna **1.900 ton**.

Naar schatting is hiervan **450 ton** transitie-handel en **1.450 ton** internationale handel.

Uitgedrukt in geldswaarde, bij toepassing van Nederlandse prijzen respectievelijk kosten en toegevoegde waarden van groothandel t/m detailhandel, bedraagt de omzet voor hasj en marihuana binnen de transitohandel op jaarbasis naar schatting: 3,9 miljard.

Voor de internationale handel waar Nederlanders bij betrokken zijn in hasj en marihuana komt de schatting uit op 12,5 miljard.

#### 4 Totaal schatting softdrugs: consumptie in Nederland en handel (incl. vergelijkingen)

De conclusies 1 tot en met 3 leiden tot de volgende totaalschatting (op basis van gemiddelden) voor de Nederlandse handel in cannabis-producten:

---

binnenlandse consumptie	0,8 miljard
export	1,8 miljard
transitohandel	3,9 miljard
internationale handel	12,5 miljard

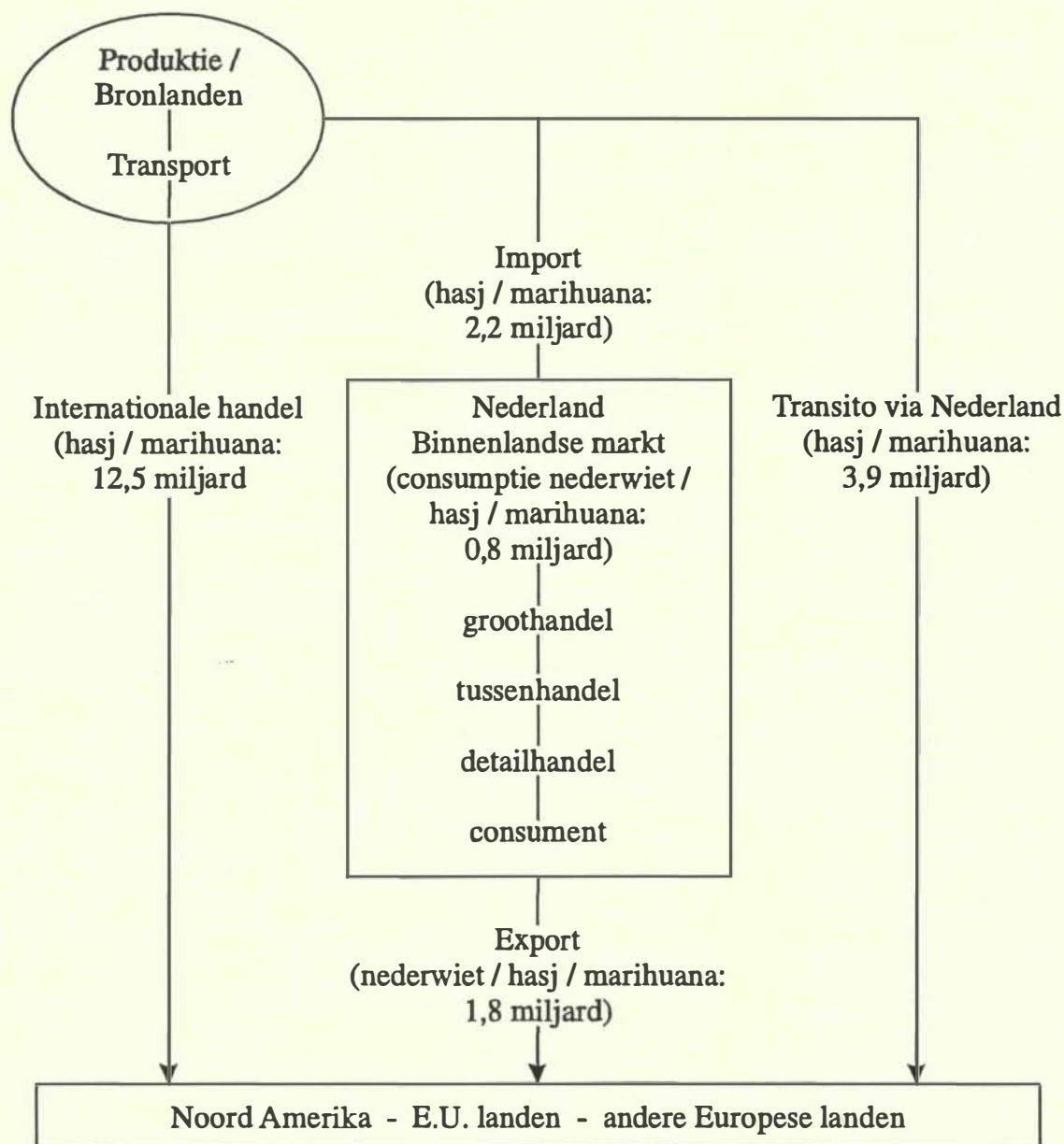
---

<b>Totaal</b>	<b>19 miljard</b>
---------------	-------------------

---

Bovengenoemde resultaten zijn samengevat in het volgende overzicht.

Schema 2: Handelsstromen hasj en marihuana



Vergelijken we de geschatte jaarlijkse binnenlandse consumptie in Nederland met de consumptie van een aantal aanverwante producten in de genotmiddelensector, dan kunnen we vaststellen dat de softdrugsconsumptie in ons land op een lager niveau ligt en alleen te vergelijken is met de consumptie van koffie: in 1993 bedroeg volgens de gegevens van het CBS de binnenlandse consumptie van tabak 4,9 miljard gulden, van alcoholische dranken 5,1 miljard gulden, en van koffie 1 miljard gulden.



Anders ligt dit bij een vergelijking tussen de export en import van softdrugs met de import en export van genotmiddelen.

De import en export bedroegen in 1993 voor alcoholhoudende dranken respectievelijk 1,3 en 1,9 miljard gulden. Voor koffie bedroeg de import 0,7 miljard en de uitvoer 0,2 miljard. Voor tabak was dit 1,5 en 3,8 miljard. In vergelijking tot de import en export van genotmiddelen is de import en export van softdrugs op jaarbasis aanzienlijk.

## 5 Survey-onderzoek

De schatting van consumptie van cannabis-producten door Nederlanders op basis van survey-onderzoek komt (omgerekend in geld) uit op 255 miljoen oftewel ongeveer een kwart van de schatting voor de binnenlandse consumptie. Gelet op de beperkingen van dit survey-onderzoek (waarschijnlijk ondervertegenwoordiging zware gebruikers, geen representatieve steekproef onder de gehele Nederlandse bevolking en geen beeld van consumptie door buitenlandse toeristen) is een dergelijk gat tussen beide schattingen zeker niet onaannemelijk.

## 6 Schattingsmarges

De in conclusie 4 gepresenteerde schattingen voor binnenlandse consumptie, import en export zijn gemiddelden van minimale en maximale schattingen. Wil men de schattingsmarges verder verkleinen dan is nader onderzoek noodzakelijk. Naar onze mening zijn daarbij de volgende twee mogelijkheden het meest zinvol:

- goed opgezet survey-onderzoek naar gebruik van cannabis-producten zowel onder Nederlanders als toeristen;
- een nadere verkenning van de detailhandelstructuur voor cannabis-producten in Nederland.

## 7 Enkele 'one-liners' als uitsmijter

- Nederlanders zijn meer 'handelaar' dan 'roker' van softdrugs;
- Het slechte imago van Nederlanders in het buitenland wat betreft de betrokkenheid bij softdrugs is terecht;
- Het reguleren van de nederwietproductie heeft slechts effect op 2 % van de totale handel in softdrugs waar Nederlanders bij betrokken zijn en op 15% van de handel in Nederland zelf;
- Tegen de achtergrond van de omvang van de Nederlandse handel in softdrugs lijkt repressie en/of regulering hiervan meer een EU-aangelegenheid dan een puur Nederlandse.

**Bijlage 1 Berekening gebruik cannabis in verschillende regio's en grote steden op basis van onderverdeling categorie zware gebruikers**

<b>Noord</b>										
<b>4-weeks gebruik</b>	<b>gram</b>	<b>aantal gebruikers</b>	<b>aantal 4-weeks perioden</b>	<b>percentage gebruikers</b>	<b>aantal kilo's</b>					
1-10										492
11-30	5	x 48.830	x 13	x 3	=					96
31-60	11,25	x 48.830	x 13	x 3	=					214
61-90	18,75	x 48.830	x 13	x 3	=					357
90+	28	x 48.830	x 13	x 3	=					533
<b>Totaal</b>										<b>= 1.692</b>

<b>Oost</b>										
<b>4-weeks gebruik</b>	<b>gram</b>	<b>aantal gebruikers</b>	<b>aantal 4-weeks perioden</b>	<b>percentage gebruikers</b>	<b>aantal kilo's</b>					
1-10										878
11-30	5	x 89.566	x 13	x 3,25	=					190
31-60	11,25	x 89.566	x 13	x 3,25	=					427
61-90	18,75	x 89.566	x 13	x 3,25	=					711
90+	28	x 89.566	x 13	x 3,25	=					1.061
<b>Totaal</b>										<b>= 3.267</b>

<b>Zuid</b>					
<b>4-weeks gebruik</b>	<b>gram</b>	<b>aantal gebruikers</b>	<b>aantal 4-weeks perioden</b>	<b>percentage gebruikers</b>	<b>aantal kilo's</b>
1-10					1.326
11-30	5	x 154.367	x 13	x 4,25	= 426
31-60	11,25	x 154.367	x 13	x 4,25	= 960
61-90	18,75	x 154.367	x 13	x 4,25	= 1.592
90+	28	x 154.367	x 13	x 4,25	= 2.377
<b>Totaal</b>					<b>= 6.681</b>

<b>West</b>					
<b>4-weeks gebruik</b>	<b>gram</b>	<b>aantal gebruikers</b>	<b>aantal 4-weeks perioden</b>	<b>percentage gebruikers</b>	<b>aantal kilo's</b>
1-10					2.242
11-30	5	x 291.954	x 13	x 4,75	= 900
31-60	11,25	x 291.954	x 13	x 4,75	= 2.026
61-90	18,75	x 291.954	x 13	x 4,75	= 3.376
90+	28	x 291.954	x 13	x 4,75	= 5.042
<b>Totaal</b>					<b>= 13.586</b>

<b>Grote steden</b>										
<b>4-weeks gebruik</b>	<b>gram</b>	<b>aantal gebruikers</b>	<b>aantal 4-weeks perioden</b>	<b>percentage gebruikers</b>	<b>aantal kilo's</b>					
1-10										775
11-30	5	x 101.002	x 13	x	6,5	=				427
31-60	11,25	x 101.002	x 13	x	6,5	=				960
61-90	18,75	x 101.002	x 13	x	6,5	=				1.600
90+	28	x 101.002	x 13	x	6,5	=				2.389
<b>Totaal</b>										<b>= 6.151</b>