

De economie van de cannabissector

Auteur(s):

Jansen, A.C.M.

*De auteur is verbonden aan de Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie van de Universiteit van Amsterdam.***Verschenen in:**

ESB, 87e jaargang, nr. 4354, pagina 276, 5 april 2002

Rubriek:

Monitor

Trefwoord(en):

cannabis

Een repressief cannabisbeleid vormt de economische motor achter eurocannabis.

Over het economisch belang van de vaderlandse 'Nederwiet' (*Cannabis Sativa L.*) bestaat geen twijfel meer. Nog onlangs werd dat bevestigd in een rapportage van de INCB, de instantie die toeziet op de naleving van de internationale verdragen met betrekking tot illegale drugs. Daarin werd verontrusting uitgesproken over de ontwikkeling van de productie van cannabis in Europa ('eurocannabis'), waarbij Nederland als een belangrijke producent werd aangemerkt. De Nederlandse variant van eurocannabis heeft de wind in de zeilen gehad. Al eerder werd in ESB beschreven hoe in de jaren negentig de binnenshuis gekweekte 'nederwiet' de Nederlandse cannabismarkt stormenderhand veroverde ¹. Binnen tien jaar tijd werd zo'n driekwart van de thuismarkt voor rekening genomen door het binnenlandse product.

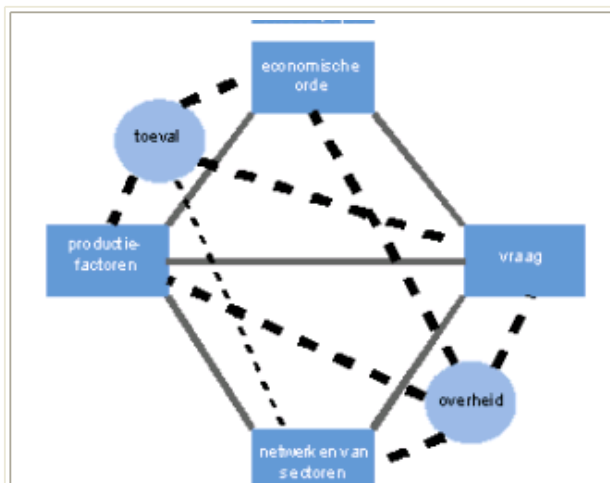
De snelheid waarmee de buitenlandse cannabis uit de markt werd gedrukt was opzienbarend, maar op het eerste gezicht ook voor de hand liggend. Bij de introductie van dit illegale product kon worden gesteund op een zichtbaar detailhandelsapparaat, in de vorm van 'hasj coffeeshops'. Bovendien ontstond een landelijke spreiding van 'groei shops', waar zonder wettelijke belemmeringen alle benodigdheden voor de inbandige cannabisteelt verkrijgbaar waren. Het komt niet vaak voor dat bij de productie van illegale goederen van zulke faciliterende omstandigheden gebruik kan worden gemaakt.

Tegen die achtergrond is de forse (potentiële) winstgevendheid van de inbandige cannabisteelt merkwaardig. Economen zullen terecht de hoge winstgevendheid in verband brengen met de hoge risico's, en daarmee met de illegale status van cannabis. Een rendement van zo'n € 3000 per vierkante meter (en meer) per jaar staat echter in geen verhouding tot het risico dat in Nederland met de (kleinschalige) teelt van cannabis wordt gelopen. Maar het maakte kleinschalige producties aantrekkelijk en deze stonden dan ook aan de basis van de zeer snelle imports substitutie. De 'Groene Lawine' van de jaren negentig werd gedragen door letterlijk tienduizenden kleine pseudo-ondernemers ².

Er is aanleiding voor een andere invalshoek. Om dat te laten zien wordt hier de ontwikkeling van de Nederlandse cannabissector beschreven, gebruik makend van de bekende theorie van Porter over de internationale concurrentiekracht van economische sectoren ³. Dan zal ook blijken hoe moeilijk een verstandig cannabisbeleid in Nederland te realiseren is.

Porter

Zich basierend op een groot aantal case-studies, brengt Porter de ontwikkeling van een succesvolle concurrentiepositie van een sector op de wereldmarkt in verband met een viertal determinanten, die elkaar wederzijds ontwikkelings-impulsen (kunnen) verschaffen. Ze vormen de 'diamant' van Porter (zie [figuur 1](#)).



Figuur 1. De diamant van Porter

Porter acht de aanwezigheid van een behoorlijke thuismarkt met kritische, veeleisende klanten van strategisch belang voor de ontwikkeling van een 'concurrerend voordeel' op de wereldmarkt. Ook in de sfeer van de productie is de 'thuisbasis' belangrijk. Veel capabele producenten in een sector kunnen, door concurrentie en samenwerking, de kwaliteit van het betreffende product verhogen. Overheidsbeleid kan de 'determinanten' op een positieve of negatieve manier beïnvloeden. Porter laat overigens zien dat de ontwikkeling van een 'competitive edge' niet altijd in het verlengde ligt van gunstige overheidsvoorwaarden. Voordelen kunnen tot gemakzucht bij ondernemers leiden, terwijl nadelen als een uitdaging kunnen worden beschouwd, die uiteindelijk hun vruchten afwerpen.

Steeds weer benadrukt Porter de noodzaak van innovaties om een 'competitive edge' te behouden.

Inpandige cannabisteelt

Al in de jaren zeventig waren in de Verenigde Staten de eerste experimenten gedaan met het binnenshuis kweken van cannabis. De veredeling van cannabiszaden nam daarbij een strategische plaats in. Toen het cannabisbeleid in de VS rond 1980 nog strenger werd, week een aantal pioniers van de moderne cannabissector uit naar Nederland, om daar te ontdekken dat het niet bij wet verboden was om cannabiszaden te produceren en te veredelen. De mogelijkheden die er in Nederland bestonden om cannabissoorten te kweken die geschikt zijn voor 'de binnenteelt', vormden - naast de in Nederland aanwezige expertise in de intensieve tuinbouw - de belangrijkste voorwaarden voor de vorming van een 'incubatiemilieu' voor eurocannabis.

Het bewerkstelligen van een concurrentievoordeel in de cannabissector moet in de eerste plaats worden gezien in het licht van het illegale karakter van de productie. Winstgevend produceren in de cannabissector betekent produceren op een zo onmerkbaar mogelijke manier. Kleinschalige productie ligt daarbij voor de hand en een deel van de innovaties waren daarop gericht. Het illegale karakter van de productie maakte bijvoorbeeld de verhoging van de vloerproductiviteit essentieel. Het bleek betrekkelijk eenvoudig om de groeicyclus van de cannabisplant in te korten. Terwijl in de traditionele productielanden jaarlijks doorgaans eenmaal kan worden geoogst, gebeurt het bij eurocannabis tot zes maal per jaar. Ook het gebruik van uitsluitend vrouwelijke planten en een uitgekiende bemesting droegen bij tot een productiviteitstijging van honderden procenten. Porter merkt dus terecht op dat we ons innovaties in de economische praktijk niet al te spectaculair moeten voorstellen. Vaak gaat het om een accumulatie van kleine inzichten, die tezamen kunnen leiden tot een spectaculair resultaat. Het zijn dan ook de talrijke verbeteringen op het gebied van geluidsoverlast, belichting, luchtbehandeling, substraatkeuze, voeding en (biologische) bestrijding van ongedierte en ziektes tezamen, die uiteindelijk geresulteerd hebben in een nieuw cannabisproduct met een andere smaak, een andere (groene) kleur en een andere roes vergeleken met het traditionele aanbod.

Het belang van de thuismarkt

Geheel conform de inzichten van Porter bleek in de jaren tachtig het belang van een kritische thuismarkt. Ondanks de aanwezigheid van een zichtbaar pseudo-legaal afzetapparaat in de vorm van coffeeshops, bleek de afzet van nederwiet problemen op te leveren. Juist door de aanwezigheid van coffee-shops kon de Nederlandse cannabisconsument kieskeuriger en veeleisender zijn dan waar ook ter wereld, want in de coffeeshops stond een grote variatie uitheemse cannabisproducten ter beschikking. Met name de populariteit van geraffineerde varianten van cannabis ('hasjjesj') met een hoger percentage van de werkzame stof THC, bemoeilijkte de verkoop van het product van Nederlandse bodem. Het nieuwe product werd ook met andere belemmeringen geconfronteerd. De overheid verbood het maken van reclame voor cannabisproducten. Het vormde een van de voorwaarden voor het gedoogbeleid van coffeeshops.

Het heeft dan ook jaren geduurd voordat er in Nederland sprake kon zijn van een commercieel succesvolle inpandige teelt, ondanks de kwaliteit van het nieuwe product en ondanks het bestaan van een zichtbaar pseudo-legaal afzetapparaat. Aan het einde van de jaren tachtig kwam de vraag naar nederwiet in een stroomversnelling. Er bestaat weinig twijfel over dat de overheid daarbij behulpzaam is geweest.

Eind jaren tachtig waren er geruchten over zeer sterke nederwiet, die door de overheid werden bevestigd. Het Gerechtelijk Laboratorium publiceerde de THC-percentages aangetroffen in geconfisqueerde partijen, waarbij uitschieters van meer dan dertig procent werden genoteerd. Deze berichten vormden effectieve reclame⁴.

Clustervorming

Er werd al gewezen op het stelsel van groeishops, dat een snelle imports substitutie mogelijk maakte. Het vormt tegelijkertijd onderdeel van een andere determinant uit de diamant van Porter. Hand in hand met de in de jaren negentig opdoemende mogelijkheden van winstgevend inpandige productie van cannabis ontwikkelde zich in Nederland met opzienbarende snelheid een gespecialiseerd netwerk van productie-ondersteunende activiteiten. De betekenis van de inmiddels meer dan tweehonderd groeishops kan in dit verband moeilijk worden overschat. Producenten konden er niet alleen terecht voor allerlei benodigdheden, maar ook voor kennis van zaken. Beginnende (pseudo)ondernemers werden daar op de eerste plaats geschoold. De ontwikkeling van een 'concurrerend voordeel' in een innovatieve sector veronderstelt vakbekwame en leergierige producenten en daarop vormt de cannabissector geen uitzondering.

De groeishops hebben er voor gezorgd dat allerlei productievernieuwingen snel konden worden doorgegeven en er ontstond, vanwege de nauwe contacten met producenten, een wederzijds leerproces. In de loop van de tijd werd de kennis van zaken bovendien nog bevorderd door de opkomst van vaktijdschriften als *EssensiE* en *Highlife*.

Prohibitie van cannabis

De wereldwijde bestrijding van de productie van en de handel in cannabis heeft nauwelijks successen opgeleverd. Zo publiceerde het Centrum voor Drugsonderzoek van de Universiteit van Amsterdam (CEDRO) onlangs een vergelijkend onderzoek, waaruit aannemelijk wordt dat in alle steden van de westerse wereld cannabis gemakkelijk verkrijgbaar is⁵. Het miljarden dollars kostende prohibitiebeleid

heeft wereldwijd wel enorme (economische) consequenties gehad. Er heeft zich in de loop der tijd een 'global shift' voltrokken in de sfeer van de productie.

In de traditionele productiegebieden ('ontwikkelingslanden') veranderde de productiestrategie door het vervolgingsbeleid drastisch. Producenten namen hun toevlucht tot 'guerilla farming', wat wil zeggen dat ze kleinschaliger gingen produceren, al dan niet gecamoufleerd door de aanplant van reguliere producties. In de westerse wereld bleek echter ook een uiterst succesvolle 'guerilla farming' mogelijk. Met zaadveredeling en nieuwe productietechnieken kwam het tot een cannabisvariant die het product van de traditionele cannabislanden grotendeels uit de markt wist te prijzen.

De drijfveer van deze Porteriaanse ontwikkeling ligt in de winstgevendheid van het product *voor de producenten zelf*. Producenten van illegale cannabis in de traditionele productiegebieden ontvangen niet veel meer dan een paar procenten van de prijs die de westerse consument er uiteindelijk voor betaalt⁶. De 'guerilla farming' die in Nederland (en elders) werd ontwikkeld, pakt voor de producenten aanzienlijk voordeliger uit. De winstgevendheid van hun productie bedraagt doorgaans toch zo'n veertig procent van de westerse consumentenprijs.

Het is duidelijk dat de prijsvorming van eurocannabis wordt beïnvloed door de prijzen die op de westerse markt tot stand kwamen (en komen) voor de illegale producten uit Marokko, Pakistan, Thailand, Jamaica, Libanon, Nepal enzovoort. Bij de imports substitutie kon worden geprofiteerd van de exorbitante handelswinsten op het traditionele product. Deze premies maakten de productie op een gemakkelijk te verstoppen paar vierkante meters aantrekkelijk voor een overweldigende hoeveelheid pseudo-ondernemers en ondernemers in Nederland. Alleen daardoor kan ook de lawine-achtige imports substitutie worden verklaard die zich in Nederland in de jaren negentig voordeed.

Buitenlandse aanbieders

Ons land is niet het enige westerse land met een cannabissector van betekenis. Iverson stelt dat zo'n dertig procent van de cannabisconsumptie in het Verenigd Koninkrijk door inheemse productie wordt verzorgd⁷. Ook in de rest van Europa blijkt de in pandige teelt de cannabis uit de traditionele productielanden te beconcurreren. Hier liggen perspectieven voor het Nederlandse product, dat mede door de ontwikkelde 'cannabiscluster', doorgaans van betere kwaliteit is. Nu al overtreft de export van eurocannabis de productie voor de thuismarkt vermoedelijk meer dan enkele malen. Mijn opmerking uit 1993 dat, internationaal gezien, de productie van Nederlandse marihuana weinig voorstelt, is aan herziening toe⁸. Zeker voor de gespecialiseerde productiebehoeften - onderdeel van de 'cannabiscluster' - ontwikkelt zich de buitenlandse markt zeer gunstig. Er wordt in Europa weinig in pandige cannabis gekweekt zonder dat er productiebehoeften van Nederlandse herkomst in het geding zijn. Een aantal groeishops is uitgegroeid tot gespecialiseerde groothandels en die manifesteren zich prominent op de internationale hennepbeurzen. Daarnaast worden de mogelijkheden van internet ten volle benut. En tenslotte: 'Dutch seeds' domineren de westerse markt op een wijze zoals 'Dutch bulbs' dat doen⁹.

Cannabisbeleid

Een en ander maakt een verstandig cannabisbeleid niet eenvoudig. Alleen al de prijsvorming van eurocannabis zorgt ervoor dat de zogenaamde 'achterdeurproblematiek' van de vaderlandse 'hasj coffeeshop' niet kan worden opgelost door een van staatswege gecontroleerde productie. Zo'n voorstel werd enige tijd geleden door een veertigtal burgemeesters aan de landelijke overheid voorgelegd. Het houdt geen rekening met de (economische) gevolgen van veertig jaar wereldwijde prohibitie. Bovendien miskent het de economische kracht van een sector die gekenmerkt wordt door een Porteriaans concurrentievoordeel.

Globaal genomen komen bij een cannabisbeleid drie opties in aanmerking. Een meer repressief cannabisbeleid zal ongetwijfeld leiden tot een nieuwe reeks van innovaties in productietechnisch en organisatorisch opzicht. Een sector die aanspraak kan maken op een concurrentievoordeel kan zo'n nieuwe uitdaging van overheidswege gemakkelijk aan.

Bij handhaving van het huidige repressieve beleid zal een 'Groene Lawine' op Europees niveau 'de muur van prohibitie' op middellange termijn doen bezwijken. Die zal worden ondersteund door het Nederlandse 'cannabiscluster'.

Een derde optie, die de winstgevendheid van deze productie als sneeuw voor de zon zou doen verdwijnen, vormt merkwaardigerwijze politiek gezien de minst begaanbare weg en staat gelijk met het voornemen een olifant door een sleutelgat te duwen. Het inzicht dat cannabis, als weinig riskant roesmiddel, geen internationaal georganiseerd verbod rechtvaardigt, lijkt onbespreekbaar. Allerlei overheidsdiensten die op enigerlei wijze van doen hebben met illegale drugs en natuurlijk ook politici hebben er baat bij lippendienst te bewijzen aan het internationale Verdrag van New York uit 1961, waar cannabis omschreven staat als "*a dangerous drug with a high potential of abuse*". Zij vormen daarmee huns ondanks de economische motor van eurocannabis.

1 A.C.M. Jansen, De Nederlandse marihuana-sector, *ESB*, 31 maart 1993, blz. 294-296; Idem, Het succes van de Nederlandse marihuana-teelt, *ESB*, 20 maart 1996, blz. 257-259.

2 *Nota Het Nederlandse drugbeleid; continuïteit en verandering*, Den Haag, 1995, blz. 38.

3 M. Porter, *The competitive advantage of nations*, Free Press, New York, 1990.

4 Nog steeds bevat nederwiet gemiddeld minder THC dan hasjesj. Zie: R.J.M. Niessink, *THC concentraties in wiet, nederwiet, en hasj in Nederlandse coffeeshops*, Trimbos Instituut, Utrecht, 2000.

5 P. Cohen en H. Kaal, *The irrelevance of drug policy. Patterns of experienced cannabis users in the populations of Amsterdam*, San

Fransisco and Bremen, CEDRO, Amsterdam, 2001.

6 Zie bijvoorbeeld E.A. Nadelmann, *Drug prohibition in the United States: costs, consequences, and alternatives*, *Science*, 1 september 1989, blz. 940.

7 L.L. Iverson, *The science of marijuana*, Oxford University Press, 2000, blz. 216.

8 A.C.M. Jansen, 1993, *op.cit.*, blz. 294.

9 Sinds 1998 is de productie en veredeling van 'roeshennepzaden' in Nederland bij wet verboden. De handel in zaden daarentegen bleef geoorloofd.