

Het succes van de Nederlandse marihuana-teelt

Auteur(s):

Jansen, A.C.M.

*De auteur is als hoofddocent en onderzoeker verbonden aan het Economisch-Geografisch Instituut van de Universiteit van Amsterdam.***Verschenen in:**

ESB, 81e jaargang, nr. 4050, pagina 257, 20 maart 1996

Rubriek:**Trefwoord(en):**

drugs, genotmiddelen, landbouw, visserij

De kleinschalige teelt van marihuana in Nederland is zo sterk toegenomen, dat de prijzen onder druk staan. De drugsnota biedt deze sector echter een goed perspectief.

De productie en productiestructuur van een goeddeels onzichtbare sector als de teelt van marihuana zijn moeilijk waarneembaar. In het onderhavige onderzoek is de prijs van Nederlandse marihuana in coffeeshops als uitgangspunt gehanteerd om enig inzicht te verkrijgen in de ontwikkeling van deze sector. Daartoe werden in de afgelopen vijf jaar prijzen van 'Nederwiet'¹ in 'hasj-coffeeshops' geregistreerd. De gekozen coffeeshops in Amsterdam, Groningen, Utrecht en Den Haag, zo'n twintig in totaal, zijn niet representatief. Gedurende de onderzoeksperiode werd dan ook moeite gedaan om de betekenis van prijs en prijsvorming van marihuana te achterhalen. In de praktijk kwam zulks neer op een halfjaarlijks praatje met een of meer coffeeshop-eigenaren in de genoemde steden.

De jaren tachtig

Zonder veel overdrijving kan worden gesteld dat tot de jaren tachtig de productie van marihuana in Nederland niets voorstelde. De in uitheemse producten aangetroffen zaden waren doorgaans niet geschikt voor het Nederlandse klimaat en de kennis van teelttechnieken ontbrak nagenoeg geheel. De eerste helft van de jaren tachtig kan worden beschouwd als de incubatiefase van de moderne marihuana-productie, die vanwege het illegale karakter ervan zo onopvallend mogelijk moest geschieden. In de praktijk betekende dat vaak het experimenteren met marihuana-productie binnenshuis, onder kunstlicht. Door een trits van innovaties werd de productiviteit van een vierkante meter 'binnentuin' in betrekkelijk korte tijd verdubbeld; tegenwoordig kan men met 5 à 6 oogsten per jaar een opbrengst bereiken van een tot anderhalve kilogram².

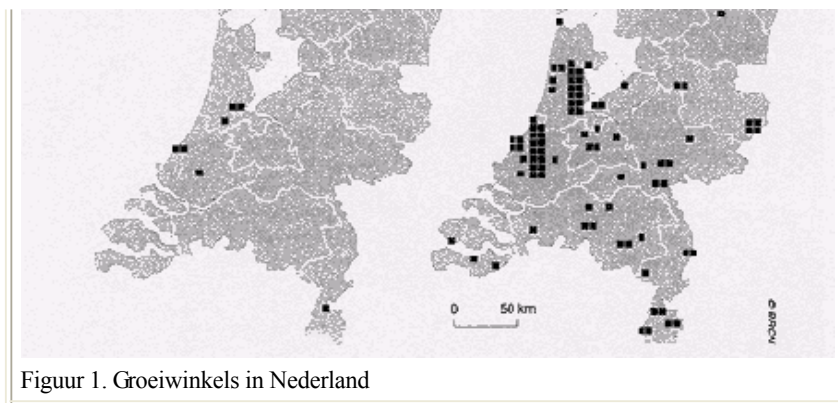
Op basis van deze intensieve binnenteelt ontstond er in Nederland in de tweede helft van de jaren tachtig een 'groene lawine': in minder dan tien jaar werd een importsubsstitutie gerealiseerd van meer dan vijftig ton, hetgeen vermoedelijk neerkomt op meer dan de helft van de Nederlandse jaarconsumptie van cannabis³. Een aantal omstandigheden hebben deze opzienbarende ontwikkeling in de hand gewerkt, maar het belang van het betrekkelijk tolerante beleid inzake cannabis kan daarbij moeilijk worden overschat. Door het 'gedogen' van 'hasj-coffeeshops' ontstond namelijk een zichtbare afzetmarkt voor het Nederlandse product. Van belang is ook dat de coffeeshops zich over het hele land verspreiden in dezelfde periode dat de techniek van de marihuana-productie binnenshuis tot volwassenheid kwam. Daarnaast maakten reportages in kranten de lezers opmerkzaam op de "fabelachtige" kwaliteit van het Nederlandse product. Ze fungeerden als advertenties en zo kwam het dat in de tweede helft van de jaren tachtig de marihuana-producenten weinig problemen hadden met de afzet. Integendeel: die periode wordt gekenmerkt door een vrijwel voortdurend tekort aan aanbod.

De producenten

Wie zijn de producenten? Het is evident dat er in Nederland zeer grote marihuana-producenten actief zijn. Maar het lijkt er sterk op dat de meeste producenten als 'hobby-ondernemers' moeten worden aangemerkt. Daaronder versta ik ondernemers die voor hun inkomen niet (geheel) van de productie van marihuana afhankelijk zijn. De overgrote meerderheid ervan produceert (vermoedelijk) minder dan tien kilo per jaar. Dat de sector overwegend kleinschalig is blijkt uit de gesprekken met de coffeeshop-eigenaren (die overigens, zoals gezegd, niet representatief zijn voor de totale populatie). Het kan ook worden afgeleid uit de gang van zaken op de hogere niveaus van de cannabis-handel: de 'kantoren', die hasj-coffeeshops van voorraad voorzien. Daar geldt een partij van bijvoorbeeld tien kilo Nederwiet als een 'flinke partij'; voor zo'n kwalificatie behoeft uitheemse cannabis een tienmaal zo grote hoeveelheid. In de Drugsnota van het kabinet wordt zelfs gesuggereerd dat er nu al zo'n 35.000 kleine thuiskwekers zouden bestaan, maar die schatting lijkt aan de hoge kant.

Een aanwijzing voor de kleinschaligheid in de sector is ook de sterke groei van het aantal 'groeiwinkels', waar de benodigde 'input' alsmede kennis van zaken zonder legale restricties verkrijgbaar zijn (in 1990 waren er minder dan tien, nu bijna honderd; zie [figuur 1](#)). De meeste van die winkels fungeren als ware tuinbouwconsultanten. Enerzijds zijn ze een vraagbaak voor beginnende producenten, anderzijds functioneerden ze als doorgeefluik van in de praktijk gevonden product- en productieverbeteringen.





Figuur 1. Groeiwinkels in Nederland

De kleinschaligheid is ook begrijpelijk. De kwaliteit van de 'kleine teelt' is veelal superieur aan die van de grootschalige productie. Daarnaast is het risico bij kleinschalige teelt geringer: kleine kwekerijen zijn moeilijker op te sporen, en de politie geeft er ook minder prioriteit aan.

De productie

De markt is in de jaren negentig verzadigingsverschijnselen gaan vertonen. Een eerste aanwijzing daarvoor zijn de aanvoerprijzen aan coffeeshops. Doorgaans staan de prijzen in de herfst onder druk vanwege de aanvoer van (grootschalige) teelt uit kassen en bovendien zorgt in die periode de 'buitenoogst' voor een daling van de vraag in de coffeeshops. Aan het einde van het jaar trekken de prijzen dan weer aan. Dat gebeurde niet in 1992. Halverwege 1993 daalde de aanvoerprijs van een kilo 'gemiddelde' marihuana zelfs tot fors beneden de f 5.000, terwijl er in 1990 nog prijzen werden gemaakt van f 7.000 en meer. Opmerkelijkerwijze zijn de prijzen in de loop der tijd weer gestegen, echter niet tot het niveau van het begin van de onderzochte periode. Eind 1995 lag de prijs van een kilo 'gemiddelde' marihuana weer rond de f 5.000⁴.

Ook de groeiwinkels bieden een aanwijzing voor de verzadiging van de markt. De afgelopen twee jaar werden er naar schatting meer dan 30.000 groeilampen verkocht, hetgeen neerkomt op een jaarlijkse groei van de theoretische productiecapaciteit met zo'n vijftien ton. Enkel op grond van dit inzicht zou men kunnen vermoeden dat het stadium van overproductie al werd bereikt. Hierbij moet wel worden aangetekend dat waarschijnlijk noal wat groeilampen over de grens verdwijnen. Dat valt ook enigszins af te leiden uit het spreidingspatroon van de groeiwinkels ([figuur 1](#)).

De afzet

Waar blijft de productie? In de eerste plaats is dit bij de coffeeshops. In de meeste coffeeshops die in de eerste helft van de jaren tachtig bestonden, was Nederlandse marihuana helemaal niet verkrijgbaar, omdat de kwaliteit ervan te laag werd bevonden. Inmiddels is de kwaliteit beter, en staan de prijzen onder druk. Dit heeft als gevolg dat er in 1991 bij de voor dit onderzoek geselecteerde coffeeshops nog een paar waren die geen 'Nederwiet' verkochten. In de jaren daarna is dat niet meer het geval.

Productdifferentiatie

De lagere aanvoerprijzen hebben echter niet geleid tot een prijsdaling voor de consument, zoals uit [tabel 1](#) blijkt. Wel is de variatie van het aanbod in coffeeshops toegenomen. Het gemiddelde aantal soorten Nederlandse marihuana steeg daarbij spectaculair, hetgeen ten koste ging van het aantal soorten hasjiesj. Die zijn doorgaans van buitenlandse herkomst, maar 'Nederhasj' staat wel steeds meer op de kaart (aan het begin van de beschouwde periode was dat bij twee van de twintig shops het geval; in 1995 was dat aantal gestegen tot elf). De prijs van 'Nederhasj' is echter doorgaans zeer hoog, terwijl de omzetten laag zijn. Eerder dan de afgenomen variatie in het aanbod van hasjiesj, is het voortdurend afnemende marktaandeel van het buitenlandse aanbod spectaculair.

Tabel 1. Prijsvorming in hasj-coffeeshops, 1991-1995, in guldens per gram

	1991	1992	1993	1994	1995
Gem. aantal soorten hasjiesj	8,0	7,0	7,3	7,0	7,5
Gem. aantal soorten 'Nederwiet'	1,2	3,8	4,3	5,1	6,6
Gem. prijs duurste 'Nederwiet'	11,4	12,8	13,1	13,1	13,7
Gem. afwijking	2,4	2,0	1,5	1,1	2,4
Gem. prijs goedkoopste 'Nederwiet'	10,3	10,2	10,0	9,7	9,3
Gem. afwijking	2,7	3,0	2,5	2,2	2,1
Aantal observaties	67	45	53	55	49

De gemiddeld genomen steeds groeiende variatie van Nederlandse marihuana gaat, zoals [tabel 1](#) laat zien, gepaard met een groeiend verschil tussen de duurste en de goedkoopste soorten in het aanbod. De kleine kwekers hebben gereageerd op de dalende prijzen door andere variëteiten te gaan kweken dan die ene soort ('Skunk'), die rond 1990 nagenoeg de enige commerciële variant vormde. Voor een aantal coffeeshops vormde de productdifferentiatie het aangrijpingspunt voor een andere ondernemingsstrategie: het assortiment aan 'Nederwiet' neemt toe tegen prijzen die soms aanzienlijk hoger liggen dan die van een paar jaar geleden⁵. De winstmarges van de

coffeeshops zijn navenant.

[tabel 1](#) toont weliswaar aan dat de goedkoopste soort van het assortiment in de loop van de tijd in prijs daalt, maar dat heeft ook te maken met het verschijnsel dat meer coffee-shops dan voorheen het product van de 'buitenteelt' op de kaart zetten. Daarvoor gelden aanzienlijk lagere prijzen.

Rechtstreekse levering

Productdifferentiatie vormt niet de enige reactie van kwekers op de zich verzadigende markt. Uit eerder onderzoek bleek al dat leveranties aan vrienden en kennissen als afzetkanaal hoger scoorden dan die aan coffeeshops of aan tussenhandelaren ⁶. Er zijn aanwijzingen dat kleine kwekers, als reactie op de lage aanleveringsprijzen, de 'thuishandel' zijn gaan zien als een mogelijkheid om het rendement van hun productie in stand te houden.

Perspectief

Het kan bijna niet anders dan dat, op betrekkelijk korte termijn, de aanvoerprijzen van 'Nederwiet' verder zullen dalen. Dat zal de producenten echter niet beletten door te gaan met kweken. Zelfs bij een halvering van de huidige prijzen zal het kleinschalig kweken van marihuana lucratief blijven. Dat geldt eens te meer omdat nu al de grote meerderheid van de kwekers voor hun inkomen niet uitsluitend is aangewezen op de productie van marihuana. Het is de vraag wat de gevolgen van deze 'overproductie' zullen zijn voor de toekomstige gang van zaken in de sector.

Een mogelijkheid is dat de productdifferentiatie verder doorzet. De mogelijkheden om Nederlandse marihuana op een kleinschalige wijze profijtelijk te 'verhasjen' zijn door de uitvinding van 'hasj-machines' toegenomen. Wanneer de aanvoerprijzen onder invloed van de 'overproductie' van marihuana blijven dalen, is het goed mogelijk dat de 'Nederhasj' het marktaandeel van de buitenlandse hasjes zal aantasten.

Dalende prijzen kunnen ook aanleiding geven tot het vergroten van de schaal van productie, bijvoorbeeld om de lagere opbrengst per m² te compenseren, of om de thuishandel belangrijker te maken. Vergroting van de thuishandel is een andere mogelijkheid, zo wordt de marge van de tussenhandel (de coffeeshops) geëlimineerd.

Tenslotte is toename van de export een mogelijkheid. Voor dit moment lijkt de export zeer beperkt, maar er bestaan indicaties dat het belang van de export van Nederlandse marihuana zich aan het ontwikkelen is. Toch is het twijfelachtig of dit zal doorzetten. Kweken is immers lucratief, ook in het buitenland. Het is geenszins gewaagd te stellen dat Nederland zich in de jaren negentig is gaan ontwikkelen tot een incubatiemilieu voor een 'groene lawine', die zich op Europees niveau in het verborgene aan het ontwikkelen is. In Duitsland worden tegenwoordig ook al 'groeiwinkels' aangetroffen, en ook het verschijnsel 'coffeeshop' is er bekend ⁷.

Welke van deze mogelijkheden daadwerkelijk zal of zullen worden aangegrepen als reactie op de 'overproductie', hangt in sterke mate af van het toekomstige cannabisbeleid in Nederland en de rest van Europa.

Beleid

Wat betekent de deze week in de Tweede Kamer besproken drugsnota voor de toekomst van de marihuana-sector? De nota bevat een paar interessante voorstellen. Het voornemen om de kleinschalige huisteelt van marihuana te gaan gedogen (maar de grootschalige teelt strenger te straffen) lijkt er op gericht om de 'hobby-teelt' een (nog) grotere plaats te geven in de Nederlandse marihuana-voorziening. Zo'n marihuana-beleid is realistisch en verdedigbaar. In de eerste plaats omdat het leidt tot een sectorstructuur die 'de criminaliteit' relatief weinig kansen biedt. In de tweede plaats is er geen serieus alternatief. De kleinschalige binnenteelt is nog moeilijker op te sporen dan de grootschalige import van cannabis, waarvan vast staat dat slechts een klein deel er van wordt onderschept.

De grote winstmogelijkheden van de zeer kleinschalige marihuana-teelt, die in Nederland voor een 'groene lawine' hebben gezorgd, vormen een opzienbarende en haast letterlijke illustratie van de kracht van Adam Smith's 'invisible hand'. In andere landen in Europa kan de onzichtbare hand tot soortgelijke resultaten leiden, tenminste in die landen die een wapenstilstand in de oorlog tegen cannabis overwegen

¹ Marihuana of wiet (weed) is de gedroogde bloem van de hennep- of cannabisplant, en hasjesj (het eindproduct) is de harsachtige substantie van marihuana.

² Zie A.C.M. Jansen, De Nederlandse marihuana-sector, *ESB*, 31 maart 1993, blz. 294-296.

³ Zie de 'drugsnota', *Het Nederlandse drugsbeleid; continuïteit en verandering*, Den Haag 1995, blz. 33.

⁴ Het is niet plausibel te veronderstellen, zoals de opsporingsdiensten in het begin van de jaren negentig deden, dat een sterke groei van de export voor dit prijsherstel heeft gezorgd. Eerder is er aanleiding voor het vermoeden dat de marihuana-sector in Nederland korte tijd werd verstoord door de aanvoer van grote partijen Colombiaanse marihuana, die tegen zeer lage prijzen (minder dan f 2.000 per kilo) op de markt kwam.

⁵ Er is daarbij niet zo heel veel aanleiding voor de veronderstelling dat er een systematische relatie zou bestaan tussen prijs en kwaliteit. Dat bleek althans niet uit een onderzoek van 60 monsters van Nederlandse marihuana van ongeveer dezelfde prijs: het percentage THC (de werkzame stof) varieerde van 0,6 tot 15,4, met een gemiddelde van 7,5. Evenmin als dat het geval is bij het meer gebruikelijke roesmiddel, de alcoholhoudende drank, worden bij cannabis consumentenpreferenties uitsluitend en alleen beïnvloed door het

percentage werkzame stof. Het gemiddelde THC-gehalte in de 60 monsters buitenlandse hasjesj bleek veel hoger dan dat in de 'Nederwiet', maar toch heeft zich de afgelopen jaren een forse vraagverschuiving voorgedaan ten gunste van Nederlandse marihuana. Zie D. Korf en A. Verbraeck, *Dealers en dienders*, Bijlage II, Criminologisch Instituut Bongers, Amsterdam, 1993.

6 A.C.M. Jansen, op.cit., blz. 295.

7 Zie: Zapfhahne raus, Joints rein, *Der Spiegel*, nr. 50, 1995, blz. 122-127. Met dank aan A.J. Beekman.