

Geachte heer/mevrouw,

Bij deze willen we graag onze opinie op het ter consultatie gebrachte experiment “gesloten keten” naar voren brengen.

Verkoopsysteemkeuze

In de huidige situatie wordt in nagenoeg alle coffeeshops gewerkt met een verkoopsysteem waarbij de klant zich kan vergewissen van de kwaliteit alvorens hij/zij een keuze maakt. Hierbij wil de klant het product niet alleen kunnen zien, maar ook ruiken en voelen. Vervolgens verwacht de klant dat de bestelde hoeveelheid wordt afgewogen van hetgeen er bekeken is. Dit sluit echter niet aan op het voorgestelde systeem waarbij de klant een kant en klare verpakking krijgt overhandigd. Dit zal voor de klant een nieuw dilemma opleveren: hoe kan men zich ervan verzekeren dat hetgeen je kiest daadwerkelijk in de verpakking zit? Daarnaast gaat dit systeem ook nog voorbij aan het sociale aspect van de coffeeshop waar veel mensen na het werk of studie een half grammetje kopen om een joint te draaien voor direct gebruik. En niet iedereen heeft ook het geld om hele grammen te kopen, of kiezen daar net bewust voor. Ook deze groep klanten moet bij aanvang van het experiment gewoon bediend kunnen worden. Het aanbod wordt al sterk aangepast, laten we de wijze van verkoop dan in ieder geval met rust laten om een evenwichtige vergelijking te kunnen maken bij de evaluatie. Het succes van dit experiment staat of valt immers met het vertrouwen van de klant.

Het is heel goed mogelijk om het huidige systeem op een gecontroleerde wijze te kunnen voortzetten. Ter controle hebben de grootverpakkingen hun gesealde code, de aangebroken verpakking kan met 1 druk op de knop via het digitale kassasysteem worden gecontroleerd. Dit zal de overgang voor de consument na toepassing van het experiment veel soepeler laten verlopen. De huidige wijze van verkoop dient daarom in stand te worden gehouden ten behoeve van een evenwichtige vergelijking na een geslaagd experiment.

Verpakking

Wat de verpakking betreft hebben wij enkele opmerkingen. Wij begrijpen dat u ervoor kiest om de verpakking onaantrekkelijk te maken, Ook wij willen in Nederland geen Amerikaanse toestanden waarbij popsterren en andere bekendheden op de verpakkingen staan. Maar om nu de Canadese cannabis verpakkingwetgeving, die zeer afstotelijk is, nog verder uit te kleden gaat (net zoals in Canada) zijn doel voorbijschieten.

Het lijkt ons dan ook een gemiste kans om eindelijk goed onderscheid te creëren tussen de illegale markt en de gereguleerde markt waarin een nette professionele verpakking met alle informatie het verschil zou kunnen maken. Het was tenslotte de bedoeling dat de consument bij regulering beter geïnformeerd zou gaan worden, net zoals dat met ieder ander product verplicht is in Nederland.

Het is dan ook zeer wenselijk dat de antwoorden op de meest gestelde vragen van onze klanten gewoon in de beschikbare informatie komen te staan, zoals:

- Is het een Indica, Hybride of Sativa soort, deze bepalen voor een gedeelte hoe de uitwerking zal zijn.
- Is het hydro, biologisch, organisch of zelf veganistisch gekweekt.
- Naast het meest gevraagde THC- en CBD-gehalte komen er steeds meer vragen over andere Cannabinoïden zoals, CBDA, CBN, CBC, CBG, THCV, THCA, enz.

- Dan komen er ook steeds meer vragen over terpeengehaltes, deze bepalen naast de smaak ook voor een groot deel het effect.
- Bij nieuwe soorten wil men ook graag weten uit welke varianten deze zijn voortgekomen (welke kruising).

Wij zouden het dan ook een uitstekende bijdrage vinden als de kwekers dit op hun verpakking gaan vermelden. Nog beter zou zijn middels een *QR-code* op de verpakking de consument alle informatie, inclusief de laboratorium resultaten, ter beschikking te stellen.

Er wordt gesteld dat de verpakking alleen geheel transparant, of alleen een kleur mag hebben. Aangezien de consument én de coffeeshophouder de voorkeur hebben dat ze het product willen zien wat ze kopen/verkopen zal dit er dus toe gaan leiden dat alle verpakkingen volledig transparant gaan worden. Iets wat ons om meerdere redenen onwenselijk lijkt en sommige verpakkingsvormen zelfs onmogelijk maakt. Daarom lijkt het ons beter om het minimaal mogelijk te maken om transparant te combineren met 1 kleur. Hierdoor kan men zakjes en potjes laten maken waarin een venster zit (waarschijnlijk het meest gebruikt). Of producten in transparante potjes verkopen met een gekleurde deksel. Hierdoor kunnen de consument en de coffeeshophouder dan toch nog hun producten kunnen bekijken en/of controleren.



Copyright © Stockbag Depot 2018

Alleen op deze wijze zijn producten goed te onderscheiden en blijven kwekers herkenbaar. Ook wordt er gesteld dat er niks op de verpakking geprint mag worden, wij begrijpen niet wat dit met de aantrekkelijkheid te maken heeft en kunnen ons voorstellen dat bepaalde zaken standaard verplicht op de verpakking dienen te staan. Denk hierbij aan waarschuwingstekens zoals het buiten bereik van kinderen houden. Maar ook de gegevens van de producent, die rechtsreeks op de verpakking worden geprint of bij de informatie van de QR-code terug te vinden is. Het voordeel hiervan is dat er minder sticker materiaal verbruikt wordt, hetgeen beter is voor het milieu.

Maar misschien is het grootste voordeel dat het dan niet meer zo simpel is om verpakkingen na te maken. Door enkel alleen een geprinte sticker op een transparante verpakking te gebruiken wordt namaak en fraude wel erg makkelijk gemaakt. Het illegale circuit moet hier geen enkele kans voor geboden worden.

Concurrentie

Doordat het aantal kwekers zeer beperkt is heerst er onder de coffeeshophouders in gemeentes waar het ingezetenen-criterium gehandhaafd wordt een zekere angst dat men straks niet de gewenste producten kan krijgen. De coffeeshops in deze gemeenten, het zijn er maar 5 waaronder Maastricht, mogen geen klanten binnen laten die niet in Nederland woonachtig zijn. Hierdoor hebben de coffeeshops in deze gemeenten een beduidend lagere omzet dan in die gemeenten waar dit criterium niet wordt toegepast, zijnde de rest van het land.

De kwekers zullen zich logischerwijs meer gaan richten op die coffeeshops met de grote omzetten. Begrijpelijk, zo werkt het huidige marktmechanisme. Maar hierdoor ontstaat de situatie dat coffeeshops met een lage(re) omzet achter in de rij kunnen gaan staan en dus alleen de slechtere partijen (2^e keus) krijgen aangeboden, die zij verplicht zijn om te kopen.

Er zullen dus regels opgesteld moeten worden waardoor mega coffeeshops met zeer grote koopkracht niet de voorrang of het monopolie krijgen, maar ook kwekers te veel kunnen beïnvloeden.

Een oplossing hiervoor is dat door de kweker iedere partij (batch) aan een minimaal aantal coffeeshops moet worden aangeboden. Waaronder verplicht, middels een concurrentiebeding in de overeenkomst, ook aan coffeeshops die in gemeenten zitten waar op het ingezetenen criterium wél streng wordt gehandhaafd.

Aangezien het vrije marktmechanisme bij een gesloten experiment niet van toepassing kán zijn moet via de begeleidende overheid geborgd worden dat alle deelnemers gelijke mogelijkheden tot inkoop hebben.

Bijsluiter

Er wordt gesteld dat aan iedere verpakking een bijsluiter moet worden toegevoegd. Dit lijkt ons overbodig aangezien deze door de meeste cannabisgebruikers maar eenmalig gelezen zal worden. Ook hier kan de QR-code op de verpakking uitstekend als informatiedrager dienen, dat sluit ook meer aan op de huidige tijdsgeest. Uiteraard kan er in de coffeeshop nog steeds een papieren informatiefolder/bijsluiter bij de verkoop worden aangeboden. Hierdoor kunnen verpakkingen kleiner blijven en zal er veel minder papier verspild worden. Dat is beter voor het milieu en werkt kostenbesparend.

Buitenlandse Hasj

Onderzoek in Maastricht heeft aangetoond dat gemiddeld 20% van de omzet in coffeeshops wordt gerealiseerd door de verkoop van buitenlandse hasj. Als er dus door een verbod op deze hasj 20% van onze omzet wegvalt, hoeven we niet lang na te denken waar deze klanten naar toe gaan: het illegale circuit krijgt het dus nóg drukker. Dit gaat voor beide partijen grote problemen opleveren: de coffeeshophouders kunnen die omzet niet missen en gemeenten krijgen de straathandel nu al niet teruggedrongen.

Hiermee zal de handhaving en leefbaarheid in de aan het experiment deelnemende gemeenten verder onder druk komen te staan, hetgeen het experiment niet ten goede komt. Nog meer groei van het illegale circuit gaat ook een vertekend beeld bij de evaluatie opleveren, vreemd genoeg in dit geval door het experiment zelf...

Er dient dus wel degelijk een langere overgangstermijn te komen zodat het marktmechanisme, eventueel geholpen door de Universiteit van Wageningen, voldoende tijd wordt gegund om met een Nederlandse hasj te komen die als volwaardige vervanger kan gelden.

Die 20% in Maastricht is een gemiddelde dat ongeveer ook landelijk (22%) geldt, maar er zijn coffeeshops die middels specialisatie zelfs 50% van hun omzet op deze producten halen. Buitenlandse hasj, standaard met een hoger CBD-gehalte dat voor een betere gemoedsrust zorgt, wordt bijna altijd door de meer ervaren en oudere consumenten gebruikt. Dit is net de groep mensen die prijs stellen op een onder natuurlijk zonlicht gegroeid product, i.p.v. de lage CBD en hoge THC houdende Nederlandse hasj soorten. Daar willen we toch net naar toe werken: een meer uitgebalanceerd product met minder kans op schadelijke neveneffecten voor de consument?

Retour mogelijkheid

Zoals de regelgeving rond ketenregistratie (van plant tot en met de verkoop) nu is omschreven, zien wij als coffeeshophouder nergens een mogelijkheid om producten terug te sturen naar de kweker. Net zoals dat nu het geval is, zullen er om meerdere verschillende redenen ook wel eens producten terug moeten als blijkt dat deze niet aan de verwachtingen voldoen. Denk hierbij aan disproportioneel veel tak of gruis, het product is te vochtig, of wanneer er fouten zijn gemaakt. Om te voorkomen dat een coffeeshophouder met een product opgescheept wordt dat onverkoopbaar is en hij door maximale voorraadbeperking klem komt te zitten moet er dan ook een retour mogelijkheid gecreëerd worden. Daarom dient er een “niet goed, geld terug” garantie verplichting aan de kwekerszijde worden opgelegd. Zo werken wij nu ook in de huidige situatie en het is niet de bedoeling dat de coffeeshophouder vanwege het experiment hiervoor verantwoordelijk kan worden gemaakt.

Transportkosten

De transportkosten per levering worden op € 1.000,- beraamt. Indien men een aantal kilo in 1 keer laat leveren is dit nog wel te betalen, maar voor de coffeeshops met een lage omzet wordt dit een enorm probleem. Er zijn nu coffeeshops opgenomen in het experiment die per week nog geen 1.000 gram verkopen. Deze shops hebben uiteraard ook meerdere soorten op het menu staan die dadelijk van verschillende kwekers afgenomen dienen te worden. Als men dan van een bepaalde leverancier 50 gram krijgt aangeleverd en daarvoor € 1.000,- moet betalen, is dat natuurlijk financieel onmogelijk. De kleinere coffeeshop wordt hierdoor zeer beperkt bij de inkoop en eigenlijk gedwongen om alles van een leverancier af te nemen. Dit kan natuurlijk niet de bedoeling zijn, het experiment moet voor alle deelnemers wel goed uitvoerbaar zijn en blijven. Er moet dus gekeken worden of er voor deze deelnemers mogelijkheden kunnen worden gecreëerd (bijv. ontheffing) om bij kleinere bestellingen onder een bepaald gewicht deze zelf te kunnen ophalen. Uiteraard mag hierbij de vooraf vastgestelde totale handelsvoorraad niet worden overschreden.

Productie

Onlangs zijn in alle deelnemende gemeentes de gespecificeerde cijfers van de omzet van de deelnemende coffeeshops gevraagd om te kunnen bepalen hoe veel er gekweekt moet gaan worden. Het is van groot belang dat bij het verlenen van de kweeklicenties ruim voldoende overcapaciteit wordt ingecalculeerd zodat coffeeshops voldoende keuze hebben, en niet gedwongen worden slechtere partijen te kopen. Het is verstandig om hierbij te leren van de grote Amerikaanse en Canadese telers. Zij houden rekening met situaties waarbij hele producties kunnen gaan mislukken, of dat er bij zware hagelbuien gehele kassencomplexen verloren kunnen gaan. Er moet dan nog steeds voldoende aanbod zijn. Misschien is het daarom ook verstandig om een noodscenario te maken voor als het tijdens het experiment ernstig misgaat met de aanvoer. Er moet dan snel geschakeld kunnen worden want het kan niet zo zijn dat een deelnemende coffeeshop ook maar 1 dag zonder product komt te zitten. Dat zou een enorme inbreuk zijn op de vertrouwensband die wij middels deelname aan dit experiment aangaan.

Opslag

Via deze weg willen wij u nogmaals vragen om voor de opslag van de voorraad lokaal maatwerk aan te bieden. Bij aanvang van het experiment is het de bedoeling dat er in de coffeeshops kluisen komen met een handelsvoorraad van een week. Deze kluis moet wel behoorlijk groot worden. Dit zal ertoe lijden dat er in kleinere shops, onder het toezicht van de klanten, de kluis geopend moet worden. Verzekeraars gaan hiermee niet akkoord. Dit heeft een aanzuigende werking op overvallers en lijkt ons daarom alleen al zeer onwenselijk. Ook hier zal voor deze shops een uitzondering op de regel moeten komen.

Bankzaken en Verzekeringen

Zoals u inmiddels ook uit de media heeft kunnen vernemen krijgen cannabisondernemers (ook kwekers dus) geen bankrekeningen meer en zijn daarnaast ook verzekeraars moeilijk aan het doen. De ABN-Amro moet nu van de rechter een rekening aan een kweker verschaffen, maar daarmee is het probleem niet structureel opgelost.

Een groeiend aantal coffeeshops kan zelfs geen arbeidsongeschiktheidsverzekering meer afsluiten voor hun personeel, maar ook opstal- en brandverzekeringen behoren zelden nog tot de mogelijkheden. Er zijn dan ook al coffeeshops die helemaal geen bankrekening meer hebben of verzekering krijgen. De bedoeling van het experiment is o.a. een transparante lijn van productie tot en met consumptie. En daar hoort uiteraard ook giraal betalingsverkeer bij. Maar hoe moeten wij dadelijk onze kwekers giraal betalen indien banken ons hiervoor geen mogelijkheid bieden?

Vaststaat dat coffeeshophouders en kwekers belasting dienen af te dragen over hun winsten. Ook dienen coffeeshophouders en kwekers periodiek loonheffing en sociale premies af te dragen over de voor hen werkzame personeelsleden.

Aan personeelsleden worden wekelijks of maandelijks salarissen betaald. Voor het verrichten van betalingen doen coffeeshophouders en kwekers, zoals alle ondernemers, een beroep op banken. Salarissen zijn zelfs verplicht om gedeeltelijk per bank uit te betalen.

Al in de zogenoemde "Paarse Drugnota" heeft de regering aan banken duidelijk gemaakt dat zij probleemloos relaties kunnen onderhouden met gedoogde coffeeshophouders.

Citaat: "exploitanten van coffeeshops zijn belasting verschuldigd over hun inkomsten en worden daarvoor ook aangeslagen. Geldstromen die samenhangen met de reële omzetten van coffeeshops die zich houden aan de door justitie gestelde eisen, worden niet gerekend tot de ongebruikelijke transacties in de zin van de wet Meldpunt Ongebruikelijke Transacties"

Daarnaast is er de brief uit juli 2009 van toenmalig Minister Bos van financiën die banken opriep coffeeshops te faciliteren met een betaalrekening. Maar de banken en verzekeraars weigeren sinds enkele jaren wederom alle medewerking. Niet in de laatste plaats als gevolg van de stigmatisering vanuit de overheid zelf die de afgelopen 10 jaar heeft plaatsgevonden. We hopen dit nu via het experiment te kunnen beëindigen en aan te tonen dat een transparante regulering werkt.

Is het daarom niet mogelijk via het Ministerie van Financiën bij de Nederlandse bank of de VNB erop aan te dringen voor coffeeshops en kwekers een betaalrekening te faciliteren?

Namens de Maastrichtse coffeeshops,