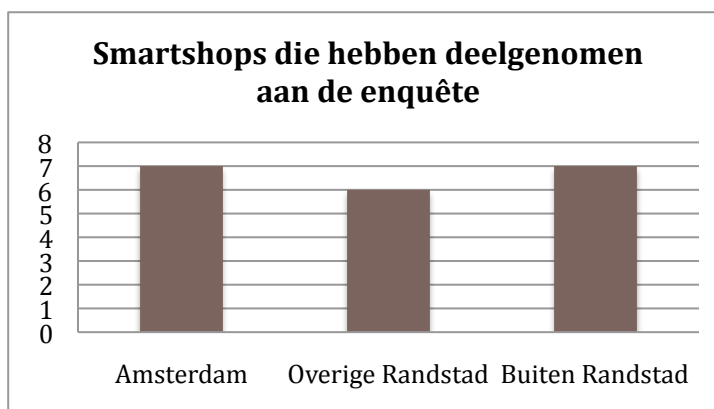


## Mainline's smartshop enquête

Naar aanleiding van Mainline's NPS special besloten wij eind 2016 een enquête te houden onder smartshops in Nederland. Dit om zicht te krijgen op welke middelen momenteel populair zijn onder bezoekers van smartshops.

### De deelnemers

Twintig smartshops namen deel aan de enquête. De vragen werden digitaal, face to face of telefonisch beantwoord. Meestal werd dit gedaan door de eigenaar of een bedrijfsleider, maar in sommige gevallen door een medewerker. Gemiddeld werkten de respondenten 6,5 jaar in een smartshop, met een range van 1,5 tot 18 jaar. De respondent die 'heel lang' antwoordde is niet meegeteld, maar werkt misschien wel al nog langer in een smartshop.



### Toeristen en Nederlanders

Negentien van de twintig smartshops hebben dagelijks of geregeld toeristen uit het buitenland als klant. Eén smartshop buiten de Randstad heeft 'soms' buitenlandse klanten. Achttien smartshops hebben dagelijks of geregeld Nederlandse klanten uit eigen stad. De twee smartshops die 'soms' lokale klanten hebben liggen in Amsterdam.

	Toeristen uit het buitenland	NL inwoners van de stad	NL van buiten de stad
<b>(bijna) dagelijks</b>	15	16	11
<b>Geregeld</b>	4	2	7
<b>Soms</b>	1	2	1
<b>Nooit</b>	0	0	1

### Onduidelijkheid voor toeristen

Slechts twee smartshops in de Randstad gaven aan nooit vraag te krijgen naar middelen die onder de Opiumwet lijst 1 vallen (XTC, Methylone, MXE, Ketamine, 2 CB e.d.). Respondenten gaven aan geregeld vragen te krijgen naar allerlei illegale drugs. Met name voor buitenlandse bezoekers lijkt het vaak onduidelijk wat er gekocht kan worden in smartshops en wat niet.

Alle smartshops krijgen wel eens vraag naar designer drugs die (nog) niet onder de Opiumwet vallen (5/6 apb, 4-fa, 3-MMC en synthetische cannabinoïden). Dit komt hoofdzakelijk door 4-FA: hier wordt op drie lokaties dagelijks naar gevraagd, bij negen geregeld en bij acht soms. We hebben niet gevraagd of ze het ook verkopen, maar enkele respondenten gaven uit zichzelf direct aan dat ze het niet verkopen. In negen smartshops wordt nooit naar 5/6 apb gevraagd. In zeven vestigingen nooit naar synthetische cannabinoïden. Vier smartshops waar wel naar synthetische cannabinoïden wordt gevraagd lichten uit zichzelf toe dat Nederlanders

hier nooit om vragen. Het zijn altijd buitenlandse toeristen, en drie respondenten noemen zelfs specifiek Britten. Ook lachgas is populair onder smartshopklanten. Bij vier lokaties wordt hier dagelijks naar gevraagd, bij tien geregeld en bij zes soms.

### Top 3 producten

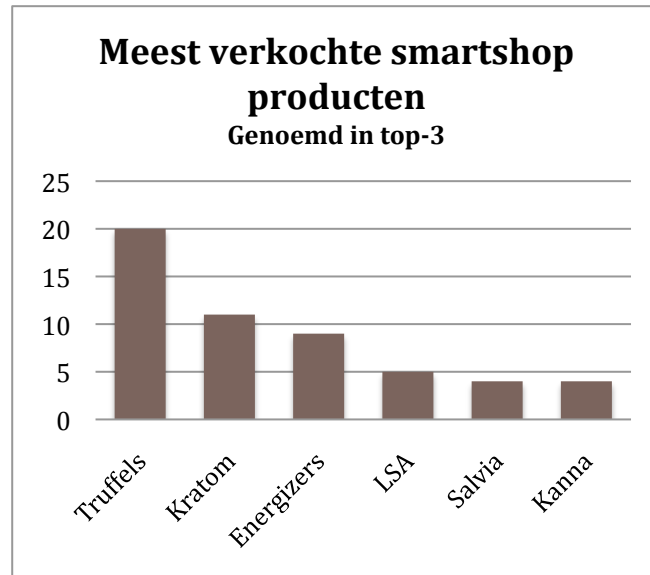
Over de meer traditionele smartshop-producten wilde Mainline weten hoe vaak klanten vragen naar Kratom, LSA en truffels/paddo's.

Alle respondenten krijgen (bijna) dagelijks vraag naar truffels. Bovendien geven ze deze allemaal op in de top 3 van meest verkochte producten.

Negentien van de twintig smartshops hebben het zelfs op nummer 1 staan (en 1 op nummer 2).

LSA wordt slechts in 1 smartshop nooit naar gevraagd. Kratom wordt op vijf lokaties dagelijks naar gevraagd, op twaalf lokaties geregeld en bij drie

soms. Na truffels zijn Kratom en energizers of happy caps de meest verkochte producten in smartshops. Verder worden LSA, Salvia en Kanna als meest populaire middelen genoemd. Opmerkelijk is dat veel smartshops ook andere producten aangeven als meest verkocht, zoals vloeitjes, growkits of headshop artikelen.



### Wat zou je willen verkopen in de smartshop?

Acht respondenten zeggen dat ze paddo's weer terug willen in de winkel. Een van de respondenten legt daarbij uit dat de trip op paddo's meestal zachter aankomt dan de trip op truffels en zodoende prettiger is voor beginnende gebruikers. Vier respondenten willen CBD-olie die THC bevat verkopen. Momenteel mag alleen CBD-olie zonder THC verkocht worden. Een respondent vertelt dat CBD-olie met THC in sommige medische gevallen veel effectiever werkt. Verder pleiten twee respondenten voor de terugkeer van kava kava, een kalmerend middel dat voorheen in smartshops werd verkocht, en twee respondenten staan voor algemene legalisering van drugs. In het geval van legalisering geven de respondenten wel ook enkele voorwaarden aan, waaronder het belang van bijbehorende voorlichtingsinformatie.

### Bijna alle smartshops geven voorlichting

Voor vrijwel alle ondervraagde smartshops is voorlichting over de middelen een belangrijk onderdeel van de verkoop. Slechts één eigenaar van een smartshop, die aangeeft dat zijn focus meer ligt bij de verkoop van andere producten, zegt geen voorlichting te geven. Hij vertelt klanten dat ze zelf informatie op internet moeten opzoeken voordat ze gaan gebruiken. De negentien overige smartshops doen aan mondelinge voorlichting en distributie van foldermateriaal. Ook geven enkele smartshopmedewerkers aan (VLOS) training(en) te hebben gehad.