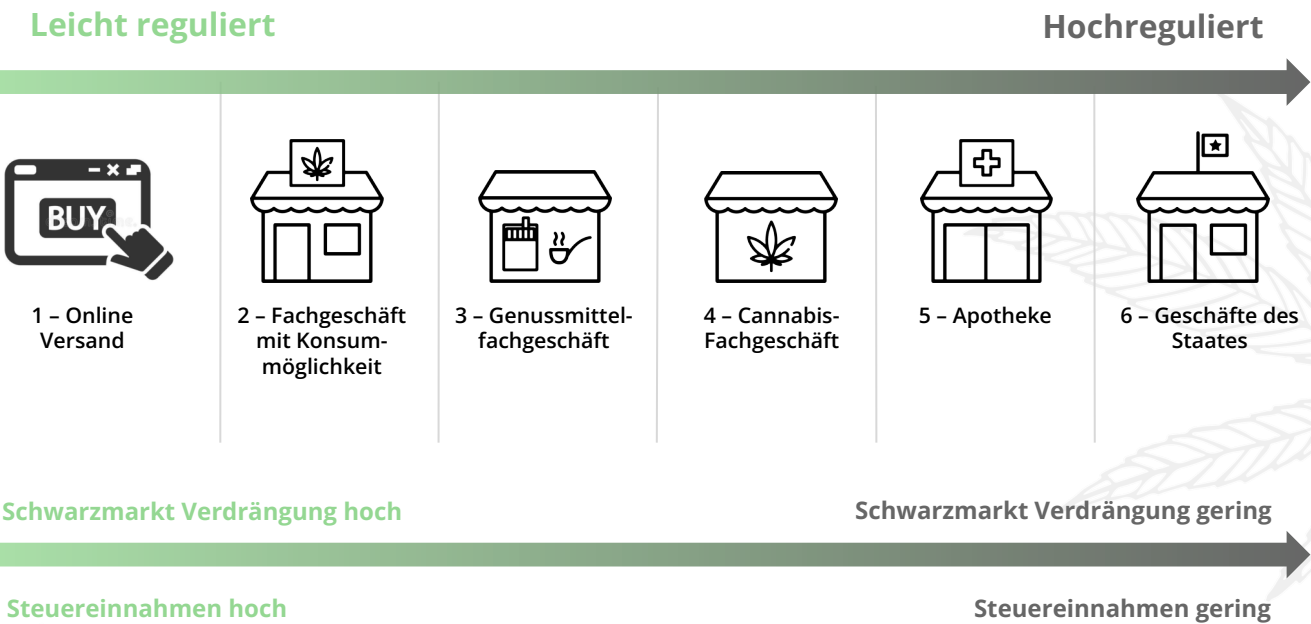


Verkaufsstellen-Modelle



Verkaufsstellen-Modell 1 - Versandhandel (auch zusätzlich zu anderem Modell)



Online-Versand



Empfohlen von der
Sanity Group

Zielgruppe	- Volljährige Konsument:innen aller Gesellschaftsschichten und jeder Region Deutschlands - Konsument:innen, die Diskretion und Praktikabilität schätzen
Konzept	- Versicherter Online-Versand für bundesweite Verfügbarkeit - Fachpersonal ist online für Fragen und Beratung verfügbar - Alters-Verifizierung beim Kauf und bei der Übergabe an den Käufer - Ähnlich zu nordamerikanischem Modell
Präsentation	Website der Händler zugangsbeschränkt für volljährige Personen Verpackung in diskreter Versandbox und Alterskontrolle bei Übergabe
Schwarzmarkt	Weitreichendste Verdrängung, da Versand-Infrastruktur deutschlandweit verfügbar ist und den Komfortfaktor für Konsument:innen erfüllt (z.B. Last-Mile-Delivery, Kurierdienste)
Steuereinnahmen	Hohe Einnahmen durch hohen Produktverkauf
Pro	- Hohe Verdrängung des illegalen Marktes durch bundesweit verfügbare Versand-Infrastruktur - Breite Produktauswahl und günstige Lagerhaltung - Fachpersonal ist online deutschlandweit erreichbar - Gleichstellung von Cannabis als Genussmittel zu Alkohol und Tabakprodukten - Kontaktlose Lieferung möglich
Kontra	- Keine Vor-Ort-Beratung - Problemkonsument:innen müssen Hilfe selber aufsuchen wollen

Verkaufsstellen-Modelle

Verkaufsstellen-Modell 2 - Geselliger und betreuter Konsum



Fachgeschäft mit Konsummöglichkeit



Empfohlen von der Sanity Group

Zielgruppe	- Volljährige Konsument:innen aller Gesellschaftsschichten - Gesellige Konsument:innen, welche die Cannabiskultur schätzen
Konzept	- Ähnlich zu niederländischem Coffee-Shop-Modell oder (z.B. spanischen) Cannabis Social Clubs - Konsumieren innerhalb der Abgabestelle möglich - Betreuung durch Fachpersonal
Präsentation	Diskretes Design nach außen, einladend im Inneren Produktbranding erlaubt, trotzdem Warnhinweise
Schwarzmarkt	Ausreichende Verdrängung, wenn viele Fachgeschäfte mit Konsummöglichkeit eröffnen und zusätzlich Versandhandel erlaubt wird
Steuereinnahmen	Hohe Einnahmen durch hohen Produktverkauf
Pro	- Verdrängung des Schwarzmarktes durch guten Service und breite Produktauswahl - Fachliche Betreuung des Konsums ("Safe space") - Weniger Konsum im öffentlichen Raum - Entstigmatisierung und Gleichstellung von Cannabis zu anderen Genussmitteln (z.B. Konsum von Alkohol in Restaurants / Bars)
Kontra	- Geselligkeit könnte Konsum anregen - Möglicherweise weniger Verfügbarkeit in ländlichen Gebieten

Verkaufsstellen-Modell 3 - Großflächiger Verkauf



Genussmittel-fachgeschäft



Empfohlen von der Sanity Group

Zielgruppe	Volljährige Konsument:innen jeder Gesellschaftsschicht
Konzept	- Verkauf in spezialisierten Genussmittelgeschäften, wie z.B. Tabak-, E-Zigaretten- oder Alkoholfachgeschäften - Verkauf in Lotto-/ Toto-Geschäften als Kombinationsmodell und Shop-in-Shop Konzepte denkbar - Auch co-existierend kombinierbar mit Cannabisfachgeschäften
Präsentation	- Selbe Werbebestimmungen wie Alkohol oder Tabak - In gesicherter Verwahrung oder hinter dem Tresen aufbewahrt (wie Tabak oder hochprozentiger Alkohol)
Schwarzmarkt	- Sehr gute Verdrängung des Schwarzmarktes durch hohe Verfügbarkeit - Infrastruktur deutschlandweit vorhanden
Steuereinnahmen	Hohe Einnahmen durch hohen Produktverkauf
Pro	- Hohe Verfügbarkeit durch bestehende Infrastruktur, auch in ländlichen Gebieten (Wahrscheinlich) hohe Produktvielfalt und gute Produktberatung - Gesundheitsschutz der Konsument:innen (im Vergleich zum illegalen Markt) durch qualitätsgesicherte Produkte und transparente Lieferkette - Hohe Steuereinnahmen und Verdrängung des Schwarzmarktes
Kontra	- Gewinnmaximierung steht im Fokus der Betreiber - Suchtberatung und Prävention eher von staatlichen Beratungsstellen gegeben als in der Verkaufsstelle - Könnte zum Konsum mehrerer Genussmittel und ggf. Glücksspiele anregen

Verkaufsstellen-Modelle

Verkaufsstellen-Modell 4 - Spezialisiert und reguliert



Cannabis-Fachgeschäfte



Empfohlen von der
Sanity Group

Zielgruppe	Volljährige Konsument:innen jeder Gesellschaftsschicht
Konzept	- Spezialisierte Cannabis-Fachgeschäfte mit breiter Produktpalette - Alterskontrolle beim Zutritt - Geschultes Personal und Produktberatung - Kombination mit lokalem Versand sowie Click & Collect möglich
Präsentation	- Diskretes Design nach außen, einladend im Inneren - Produktbranding erlaubt, trotzdem Warnhinweise
Schwarzmarkt	Ausreichende Verdrängung, wenn viele Fachgeschäfte öffnen und zusätzlich Versandhandel erlaubt wird
Steuereinnahmen	Hohe Einnahmen durch hohen Produktverkauf
Pro	- Verdrängung des illegalen Marktes durch guten Service und breite Produktauswahl - Positiv für Public Health mit Aufklärung und Suchtberatung durch geschultes Personal vor Ort
Kontra	- Potentiell weniger Fachgeschäfte in ländlichen Regionen - Erfolgreiche Etablierung ist abhängig von Produktvielfalt, Produktpreis und Versandmöglichkeiten

Verkaufsstellen-Modell 5 - Genusscannabis aus der Apotheke



Apotheke

Zielgruppe	- Ältere Mittelschicht - Konsument:innen mit therapeutischen Anliegen
Konzept	- Abgabe von Genusscannabis in der Apotheke - Nutzung der deutschlandweit bestehenden Apotheken-Infrastruktur - Beratung über Suchtverhalten und Kontraindikationen
Präsentation	Design der Apotheke, weiße Produktverpackung mit Warnhinweisen
Schwarzmarkt	Keine flächendeckende Verdrängung, da nicht jede Apotheke Cannabis abgeben möchte
Steuereinnahmen	Nur durch hohen Steuersatz erzielbar, nicht durch hohen Verkauf
Pro	- Infrastruktur von Apotheken deutschlandweit verfügbar - Qualifizierte, pharmazeutische Beratung durch Apotheker:innen
Kontra	- Hoher Preis durch Apothekenaufschlag und Steuersatz - Schwarzmarkt ungenügend verdrängt - Genussmittel-Abgabe in Apotheken unüblich - Keine Einlasskontrolle für Minderjährige - Nicht jede Apotheke wird Cannabis in ihr Sortiment aufnehmen und vielfältige Produktpalette anbieten

Verkaufsstellen-Modelle

Verkaufsstellen-Modell 6 - Der Staat als Produzent und Händler



Geschäfte des Staates

Zielgruppe	• Ältere Mittelschicht • Volljährige Personen mit finanzieller Flexibilität
Konzept	• Anbau und Betrieb durch staatliche Stellen, um Cannabisabgabe von Verkaufserlösinteressen zu trennen
Präsentation	Weißer Produktverpackung mit Warnhinweisen
Schwarzmarkt	Fast keine Verdrängung, da nur eine kleine Zielgruppe angesprochen wird, wenig Produktvielfalt und hoher Steuersatz
Steuereinnahmen	Kaum Einnahmen, durch sehr wenig Produktverkauf, welche nur durch hohen Steuersatz kompensiert werden können
Pro	• Fokus auf Suchtberatung, Prävention und Jugendschutz • Produktion und Vertrieb zentralisiert aus staatlicher Hand
Kontra	• Wenig Verständnis für Cannabiskultur und Cannabiskonsument:innen • Kaum Verdrängung des Schwarzmarktes aufgrund des hohen Steuersatzes • Keine attraktive Abgabestelle, um Konsument:innen vom Schwarzmarkt umzulenken