Die jüngste Legalisierung in vielen US-Bundesstaaten, Kanada und einigen europäischen Ländern, sorgte schon für viel Aufregung und Begeisterung bei Cannabis Fans. Die Ankündigung der neuen Bundesregierung im November 2021 Cannabis für den Freizeitgebrauch zu legalisieren, stellt nun nicht nur die Politik, sondern auch die Wirtschaft vor eine Herausforderung.

In dieser Lektion besprechen wir die vielen Karriere- und Geschäftsmöglichkeiten in der Cannabisindustrie und was Sie tun können, um sich darauf vorzubereiten.

Bevor wir tiefer in die Lektion gehen, schauen wir erstmal nach Amerika.

In 18 Staaten der USA ist der Freizeitgenuss von Cannabis erlaubt. In 26 Staaten die Verwendung von medizinischem Cannabis. IN Kalifornien bereits seit 1996!

Auch Kanada, Uruguay, Malta haben Cannabis für den Freizeitbedarf legalisiert. Die Umsatzzahlen sind dabei fast schon schwindelerregend. Kein Wunder also, dass auch die deutsche Ampelregierung, die neue Steuerquelle Cannabis anzapfen möchte.

Bevor wir auf die vielen großartigen Möglichkeiten in der boomenden Cannabisindustrie eingehen, ist es nur richtig, einige der potenziellen Hürden zu erwähnen, die sich für Investoren ergeben können, die in den
„Green Rush“ einsteigen wollen.

Bankwesen

Hier sind einige Fallstricke, die einige Herausforderungen für Cannabis-Investoren darstellen können: Die Möglichkeit, ein Geschäftsbankkonto einzurichten und Kreditkarten zu akzeptieren, kann für jeden Cannabisunternehmer große Schwierigkeiten bereiten.

Obwohl Cannabis in Europa immer mehr akzeptiert wird, ist es leider immer noch für viele konservative Bänker ein rotes Tuch.
Leider wollen die Banken aufgrund der Einstufung von Cannabis als Betäubungsmittel in der Regel nichts mit der Branche zu tun haben.
Neben den Bankproblemen im Cannabisgeschäft gibt es noch viele weitere Bereiche, die Cannabisinvestoren einige Probleme bereiten können.

Sicherheit

Jeder, der Cannabis, essbares Cannabis (editbles) oder infundierte Cannabisprodukte in einer Einzelhandelsumgebung verkauft, läuft Gefahr, ausgeraubt zu werden, nicht nur von Außenstehenden, sondern auch von seinen eigenen Mitarbeitern.
Große Bargeldbeträge zur Hand zu haben, ist ebenfalls riskant und erfordert einen Sicherheitsdienst, der Bargeld an sichere Orte bringt.

Steuern und Rechtsschutz

Das Thema Steuern und Recht, wird sich noch stark entwickeln. Ein Aufwand kaum vorhersehbar. Beauftragen Sie einen professionellen Buchhalter und Anwalt. Am Ende des Kurses erhalten Sie noch Tipps zu spezialisierten Anwälten in der Cannabis-Branche.

Schwarzmarktpreise

Auch wenn der legale Cannabismarkt eine Delle in den Schwarzmarkt schlägt, ist er immer noch nur eine kleine Delle in der riesigen Bandbreite der Dinge. Man sollte also auch die Preisentwicklung am Schwarzmarkt in seinen Kalkulationen berücksichtigen.

Gesetze und Richtlinien

Da sich die Gesetze und Vorschriften ständig ändern und nicht immer zum Besseren, sollten Unternehmer immer einen Plan B parat haben. Dies könnte z.B. ein Umzug ins liberalere Ausland sein.

Moratorien

Insbesondere in ländlichen Gebieten ist damit zu rechnen, dass es regionale Einschränkungen geben kann und etwa Verkaufs- oder Produktionsstätten stark reglementiert oder gar verboten werden.

Aus Unternehmer-Sicht eine absolute Katastrophe.

Suchen Sie deshalb immer nach Kontakten bei den lokalen Behörden, evtl. dem Bürgermeister, bevor Sie einen neuen Standort erschließen, insbesondere wenn es um Endkundenverkauf geht!

Aber auch das ist keine langfristige Garantie, da sich politische Ansichten auch schnell ändern können. Zum Beispiel nach einer Wahl.

GESCHÄFTSMÖGLICHKEITEN IN DER CANNABISINDUSTRIE

Cannabis hat, wie jede Branche, viele verschiedene Arten von Möglichkeiten, die es für Unternehmensgründungen oder Jobs innerhalb eines bestehenden Cannabisunternehmens zu erkunden gilt. Viele Menschen gehen davon aus, dass man, um in der Cannabisindustrie zu arbeiten, direkt mit den Pflanzen selbst zu tun haben muss.

Das ist sehr inkorrekt. Die Cannabisindustrie muss, wie jede andere Branche auch, alle Facetten der Geschäftsbereiche erfüllen, um richtig zu funktionieren.

Es gibt Cannabis-Jobs in grundlegenden Bereichen wie:

- Marketing
- Buchhaltung
- Verkauf
- Reinigungspersonal
- Sicherheitspersonal
- Manager
- Öffentlichkeitsarbeit
- Versicherung
- Finanzdienstleitungen
- Rechtsanwälte
- Ärzte
- Journalisten

Dann gibt es natürlich branchenspezifischere Bereiche wie:

- Grower – Zucht und Anbau
- Grower – Analagentechnik
- Trimmer
- Cannabis Berater / Sommelier
- Sicherheitssysteme
- Softwareunternehmen
- Cannabis Köche
- Verkauf und Design von Utensilien
- Zahlungsdienstleister
- Cannabis Testlabore

Je nachdem wie sich die Bundesregierung für das Thema Cannabis öffnet können natürlich noch weitere Berufs- und Geschäftsfelder entstehen oder auch einzelne wegfallen.

Nachfolgend schauen wir uns einige mögliche neue Geschäftsfelder an:

(Bildquelle: Dutchcoffeeshops.com)

Eröffnung eines Cannabisladens

Die Eröffnung eines Einzelhandelsgeschäfts für Cannabis ist der Traum vieler Menschen, die in das Cannabisgeschäft einsteigen möchten.

Wie Sie in diesem Kurs lernen werden, gibt es viele Facetten, die Sie wissen müssen, bevor Sie dies tun. Aber hier erstmal ein kurzer Überblick:

Wie sind die Karriereaussichten für die Eröffnung eines Cannabis-Fachgeschäfts?

Die Erfolgschancen für die Eröffnung eines Fachgeschäfts für Cannabis Produkte ist mit einem gewaltigen Potenzial behaftet, sofern man alles richtig macht. Auch wer keinen eigenen Laden eröffnen möchte, sondern in einem Cannabis-Unternehmen arbeiten möchte, sollte gut geschult sein.

Was kostet die Eröffnung eines Cannabis-Ladens?

Je nach gesetzlichen Vorgaben entstehen für einen kleinen Laden etwa Gründungskosten von etwa 50-150 Tsd. €. (Vermutlich muss jede Verkaufsstelle selbst produzieren (vgl. USA-Colorado Prinzip), daher die hohen Kosten.) Fällt diese Option nicht an, also dass heißt man bezieht seine Produkte über Großhändler, reduzieren sich die Gründungskosten auf 20-50 Tsd. € für einen kleinen Laden.

Ein nicht zu unterschätzender Kostenpunkt sind die Sicherheitsmaßnahmen die von Amtswegen erfüllt werden müssen. Dies wird mit Sicherheit mindestens eine Kameraüberwachung, ein Tresor und eine Alarmanlage sein.

Ob Lizenzen vom Staat verkauft oder verlost werden, ist derzeit noch fraglich. Auch hier können einige Kosten entstehen, die sich auf mehrere 10 Tsd. € belaufen können.

Hinzu kommen laufende Kosten für Personal, Miete, Strom, Versicherungen, etc.

Wer also nicht mindestens 100-150 Tsd. € Kapital (Eigen- und Fremdkapital) investieren kann, wird es schwer haben.

Es funktioniert vielleicht auch mit weniger Kapital, doch wird man sich damit selbst etwas ausbremsen. Gerade in größeren Städten wird man einiges an Kapitalmehrbedarf erwarten können. Einige Investoren in den USA geben bis zu 500.000 US-Dollar aus, bevor sie die Tür zu ihrem neuen Einzelhandelsgeschäft öffnen.

Was verdient ein Cannabisladen?

Das ist momentan für Deutschland noch schwer einzuschätzen. Weder Preise der Produkte, noch Lizenzgebühren, etc. sind derzeit bekannt.
Ein etablierter Cannabisladen (nur Verkauf) in einer US-Kleinstadt hat durchschnittlich einen Jahresumsatz von ca. 1 – 1,5 Millionen US-Dollar. Nach Abzug aller Kosten bleiben am Ende 80-200 Tsd. € Gewinn vor Steuer.

Ein Laden der selbst anbaut hat einen höheren Gewinn (ca. 150-750 Tsd.)

Ketten und größere Läden in Großstädten verdienen natürlich deutlich mehr. Die Zahlen beziehen sich auf den Verkauf von Blüten oder Haschisch. Ein Zusatzgeschäft bieten Edibles, also Cannabishaltige Lebensmittel mit THC. Viele Läden produzieren eigene Esswaren und steigern damit den Umsatz enorm, da diese anders versteuert werden. Cookies, Brownies oder Cupcakes sind da nur die gängigen Produkte. Doch in den USA gibt es auch Schokoriegel, Gummibärchen, Chips, Getränke und vieles mehr mit THC-Gehalt. Es gibt sogar THC-haltige Zäpfchen zu kaufen.

Cannabis-Züchter (Unternehmen)

Da wir noch keine Informationen haben, ob es reine Züchter für den kommerziellen Freizeitbedarf von Cannabis in Deutschland geben darf, verzichten wir an dieser Stelle auf eine Beschreibung.

Selbst im Falle einer Zulassung für reine Züchter, läge es an der erlaubten bzw. genutzten Anbaufläche, der Anbauart, den Sorten und vielen anderen Faktoren zusammen, die hier den Rahmen sprengen würden.

Für Master Studenten: Im Kurs Grower -Anbautechnik gehen wir tiefer auf dieses Thema ein, sowie rechtssichere Informationen zur Verfügung stehen.

Cannabis-Testlabors

Cannabis-Testlabors werden eingesetzt, um die Sicherheit von Cannabisprodukten zu bestimmen, beispielsweise um auf Pilze und Schimmelpilze oder Pestizide zu prüfen. Sie können auch dabei helfen, den THC- oder CBD-Gehalt in Cannabis zu bestimmen, und diese werden in der Cannabisindustrie im Laufe der Entwicklung immer wichtiger.

Wie sind die Karriereaussichten für Cannabis-Testlabore?

Die Karriereaussichten für Cannabis-Testlabore sind sehr gut, da mit ziemlicher Sicherheit bald ein großer Bedarf an unabhängigen Tests besteht.

Studenten, die sich für Wissenschaft interessieren, sollten eine Karriere in Cannabislabors anstreben. Wissenschaftler, die in Cannabis-Testlabors arbeiten, verdienen durchschnittlich 50.000 bis 110.000 € pro Jahr (Werte aus USA).

Wie viel Geld bringen Cannabis-Testlabore ein?

Cannabis-Testlabore verdienen im Durchschnitt zwischen 40 und 70 € pro Produkt, dass sie testen. Geht man davon aus, dass es hunderte Verkaufsstellen in Deutschland geben wird, die entweder

selbst anbauen, oder von Großhändlern beliefert werden, die ihre eigenen Erzeugnisse vermutlich chargenweise testen müssen, ist mit vielen Tests zu rechnen. Selbstverständlich müssen auch z.B. Edibles (essbare Cannabisprodukte) getestet werden.

Welche Kosten sind mit der Gründung eines Cannabislabors verbunden?

- Die Kosten für die Laborausstattung liegen bei 40-100 Tsd. Euro
- Die Einstellung von geeignetem Personal bei ca. 80 – 120 Tsd. Euro im Jahr.
- Verbrauchsstoffe (Testchemikalien) 2-4 Tsd. / Jahr
- Marketing 15-30 Tsd. Euro/Jahr
- Hinzu kommen Kosten für Mieten, Strom, Büroausttattung

Wenn Sie das Kapital haben, um ein Cannabislabor zu gründen, und es Ihnen nichts ausmacht, dass es ein paar Jahre dauert bevor Sie Ihre Investition zurückbekommen, könnte es ein sehr fruchtbares Unterfangen sein.

Grower – Anbautechnik (Growroom Designer)

Da die Cannabisindustrie auf der ganzen Welt weiter wächst, interessieren sich immer mehr Menschen dafür, wie sie ihr eigenes Gras anbauen können. Auch in Deutschland ist das Thema ziemlich aktuell, denn mit der Legalisierung kommen viele offene Stellen.

Viele Anfänger gehen in den örtlichen Growshop und kaufen teure Lampen, Zelte, Nährstoffe und Erde, nur um festzustellen, dass sie absolut keine Ahnung haben, wie sie es aufbauen oder was sie damit anfangen sollen! Meist wird dann irgendwas zusammen geschustert, was zwar ein paar Pflänzchen wachsen lässt, aber quantitativ und qualitativ mangelhaft bis ungenügend ist.

Vor dem gleichen Problem werden viele Cannabisladen-Betreiber stehen, die selbst Anbauen möchten oder müssen.

Hier kann sich ein Experte für Grow Room Design und Einrichtung als nützlich erweisen.

Für diejenigen, die ein Händchen dafür haben, Dinge zusammenzubauen, Lichter aufzuhängen , herauszufinden, wie man richtig belüftet oder ein Abgassystem einrichtet , ist dies ein großartiger Karriereweg.

Wie sehen die Karriereaussichten für Growroom-Designer aus?

Sehr vielversprechend. Die Zahl der Unternehmen, die ihr eigenes Cannabis anbauen, wird nicht zu unterschätzen sein. Eine Growroom-Design Firma kann durchaus überregional agieren.

Es ist hilfreich, lokale Growshops zu besuchen, Fragen zu stellen oder sich Videos über den Aufbau einer Cannabis - Anlage anzusehen.

Wie viel Geld verdienen Grow Room Designer?

Growroom - Designer in den USA berechnen normalerweise einen Stundensatz zwischen 65 und 120 US-Dollar pro Stunde. Eine Standardeinrichtung mit Lampen, Wasseraufbereitung, Bewässerungsanlage, Abluftsystem mit einem Raum zum Klonen und einem zweiten Raum für Wachstum und Blüte kann einem Growroom - Designer 1400 bis 2600 US-Dollar netto einbringen.

Wie werde ich Grow Room Designer?

Um ein Growroom-Designer zu werden, ist es wichtig, sich mit allen Anbaumethoden vertraut zu machen, von Hydroponik, Erde, Kokossubstrat, Ebbe und Flut, Nährfilmtechnik, in Zelten und vieles mehr. Besuchen Sie unseren Kurs „Grower-Anbautechnik“ um detaillierte Einblicke zu erhalten.