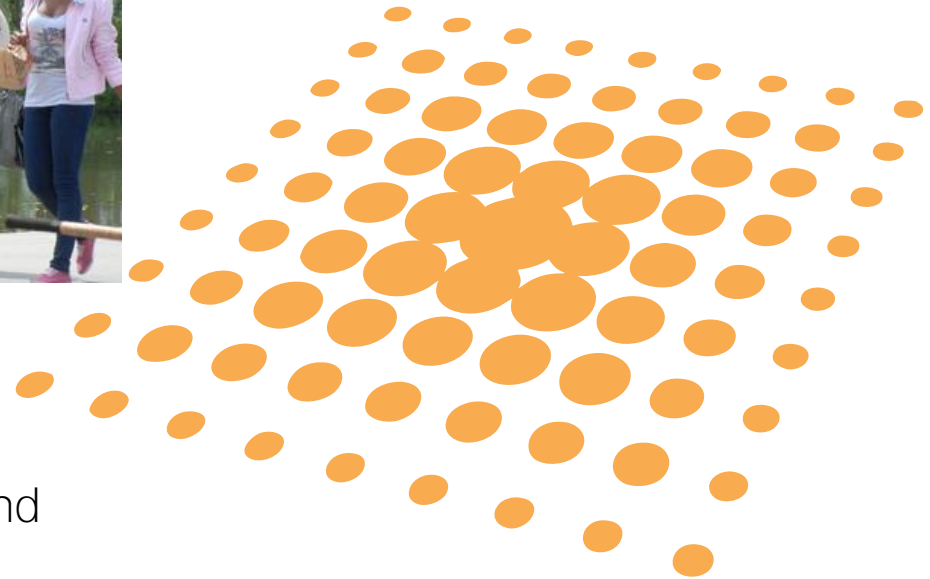


# Gastronomie und Detailhandel einbinden.



Suchtpräventionsstelle Zürcher Oberland  
Simone Rindlisbacher



# Ziel des Inputs

Am Beispiel einer Jugendschutz-Schulung für die Detailhandel und Gastronomie aufzeigen

- wie das Mittel der persönlichen Schulungen eingesetzt werden kann.
- was es von reiner Information, z.B. Jalk.ch unterscheidet und
- unter welchen Bedingungen sich der Aufwand lohnt.

# Stärken persönlicher Informationsvermittlung nutzen 1

- Sich vorstellen, ein Gesicht erhalten
- Gegenseitiges Verständnis schaffen
- Wirksamkeit von Massnahmen aufzeigen
- Verletzlichkeit der Jugendlichen aufzeigen
- Personen auch persönlich, z.B. auch in der Elternrolle ansprechen.

# Stärken persönlicher Informationsvermittlung nutzen 2

- An aktuelle Zahlen, Fälle anknüpfen.
- Nachfragen zu Gesetzen ermöglichen, insbesondere Zweifelsfälle und Dilemmas besprechen.
- Austausch über Praxistipps und Übungen einbauen, Hilfsmittel zeigen.

# Was sind notwendige und optimale Rahmenbedingungen für eine persönliche Schulung?

- Gemeinde/Stadt steht hinter der Massnahme, übernimmt die Kommunikation und schafft Verbindlichkeit.
- Die Gemeinde übernimmt die Organisation der Räumlichkeiten und ist selber durch eine Vertretung präsent.

# Wie läuft eine Schulung ab?

1. Vorstellungsrunde / Aufgaben der SPZO und der Stadt XY
2. Gründe für Fehlverkäufe
3. Gründe für Testkäufe
4. Jugendliche, Alkohol und Tabak
5. Gesetze
6. Fit for Sale: Praxistipps und Übungen

# 1 Jugendschutz gelingt dank Kooperation

zwischen

- der Stadt XY
- der Suchtpräventionsstelle Zürcher Oberland
- und Ihnen als Vertreter der lokalen Gastronomie und Verkaufsbetriebe



# Zu 1 Vorstellung: Suchtursachen & Einflussfaktoren

## Soziales Umfeld

Stressauslösende Situationen  
vs. Unterstützung in  
Familie, Schule, Arbeitsplatz,  
Freizeit, Orientierung an  
Vorbildern

## (Sucht)-Mittel

Erhältlichkeit  
Finanzielle Mittel  
Dosis  
Dauer der  
Einnahme



## Persönlichkeit

Selbsteinschätzung  
Selbstwirksamkeit  
Frustrationstoleranz  
Rolle in Gruppen

## Zeitgeist, Trends

Vertrauen in Zukunft  
Zukunftsperspektiven  
Konsumorientierung  
Leistungsorientierung  
Mediale Vorbilder



## Zu 2 Gründe für Fehlverkäufe

- Alter wird falsch eingeschätzt
- Alter wird erfragt aber falsch angegeben (nicht möglich bei Testkäufen)
- Nicht amtliche Ausweise werden akzeptiert
- Ausweis wird verlangt aber nicht angeschaut
- Ausweis wird angeschaut aber nicht richtig gerechnet



## Zu 3 Testkäufe sind wirksam

- Regelmässig getestete Betriebe und Verkaufsstellen tätigen weniger rechtswidrige Verkäufe als solche, die zum ersten Mal oder nur zwischendurch getestet werden.
- Etwa ein Drittel der konsumierten Substanzen wurde selber gekauft.

Eidgenössische Alkoholverwaltung (EAV)

## Zu 4 Jugendliche und Alkohol: Konsumverhalten

- Rund 10% der 15-jährigen Jungen und 5% der Mädchen trinken mindestens wöchentlich Alkohol
- 16% der 15-jährigen Jungen und 12% der 15-jährigen Mädchen waren schon mindestens zwei Mal betrunken
- 23% der 15 bis 19-jährigen Jugendlichen trinken ab und zu risikoreich

# Zu 4 Alkohol beeinträchtigt die Gehirnentwicklung

Geringeres  
Gewicht –  
schneller  
betrunken

Leber ist noch nicht  
vollständig  
entwickelt: Alkohol  
wird schlechter  
abgebaut.



Eine  
Abhängigkeit  
entwickelt sich  
3-mal schneller.

Beeinträchtigt  
das Knochen-  
wachstum

## Zu 5 Gesetze wirken..



Besonders wirksam sind:

- Einhaltung der Schutzaltersgrenze für die Abgabe von alkoholischen Getränken und Tabakprodukten
  - Hohe Preise
- ABER nur, wenn alle Beteiligten die Gesetze und Bestimmungen einhalten!

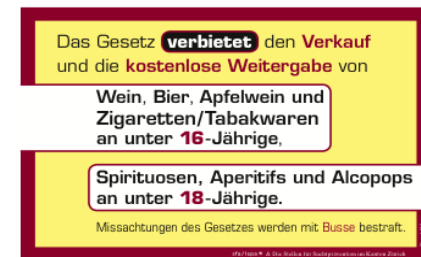
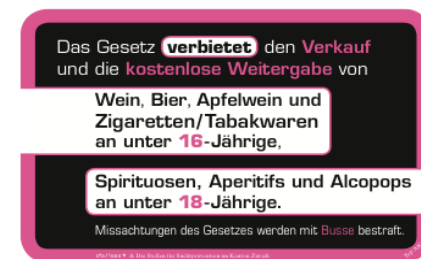
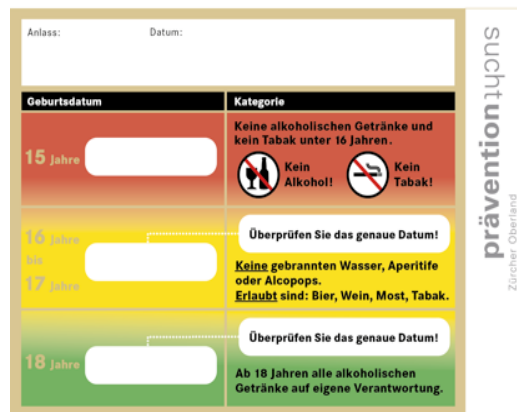
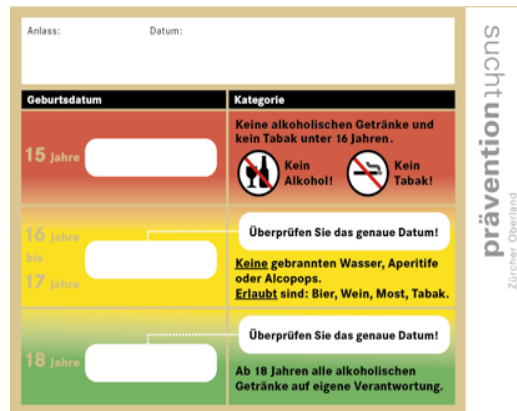
## Zu 5 Sanktionen Alkohol

Wer diese gesetzlichen Bestimmungen missachtet, macht sich strafbar und riskiert

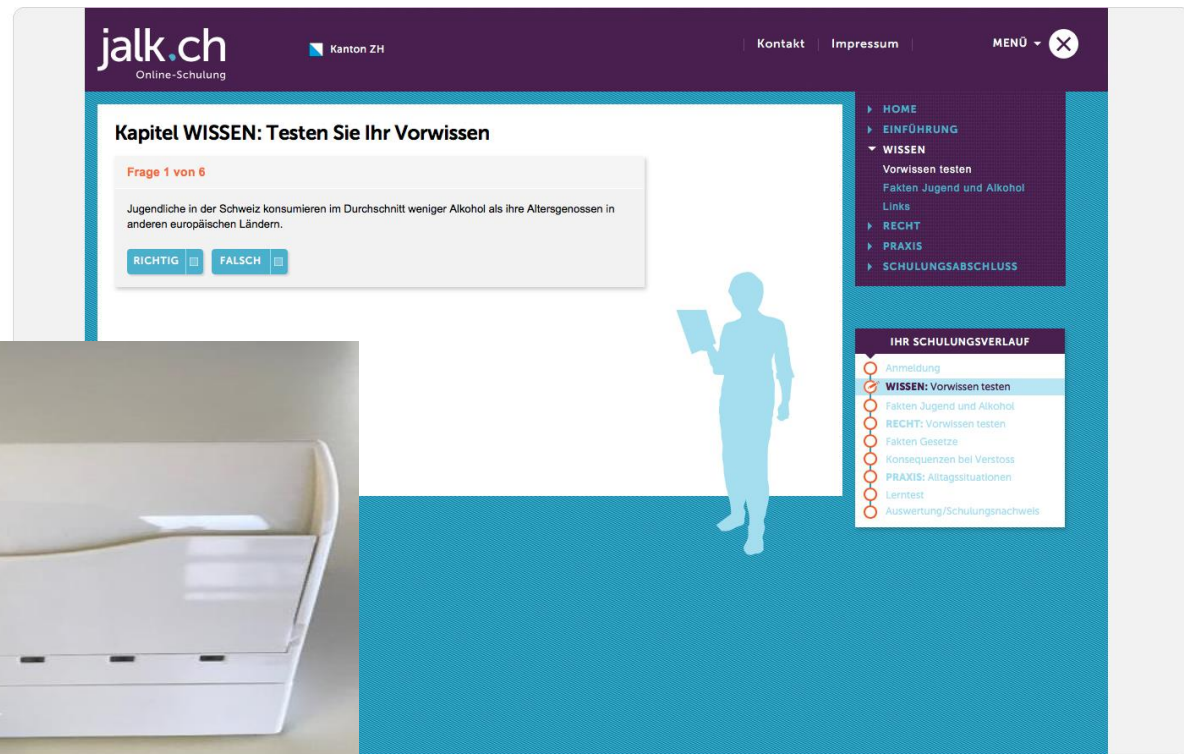
- eine Strafanzeige
- einen Eintrag ins Strafregister
- **eine Busse bis 10'000 Franken**

# Zu 6 Hilfsmittel für Sie und Ihr Personal: Age Calculatoren, Hänger, Kleber

iPhone Screenshots



# Zu 6 Hilfsmittel für Sie und Ihr Personal: ID-Reader, jalk.ch





## Zu 6 Übung macht den Meister...

1. Eine Schlange vor dem Tresen. Ein Jugendlicher möchte Bier kaufen, hinten in der Reihe ruft ein Erwachsener, man solle endlich vorwärts machen
2. Ein Jugendlicher, der dem Verkäufer bekannt ist, möchte Bier für seinen Vater kaufen, der in der Nähe sein Auto wäscht.
3. Ein Jugendlicher möchte Wodka kaufen. Er ist 18, kommt aber in der Begleitung von unter 18-jährigen.

# Vielen Dank für die Aufmerksamkeit! Ergänzungen aus Ihrer Erfahrung?



Fragerrunde