Zeitschrift: SuchtMagazin
Herausgeber: Infodrog
Band: 36 (2010)
Heft: 5

Artikel: User-Dealer : vergessen von der Schadensminderung
Autor: Benso, Vincent
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-800235

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 13.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

User-Dealer: vergessen von der Schadensminderung

Der Fokus dieses Artikels liegt auf der oft negierten Gruppe der KonsumentInnen, welche selber Drogen verkaufen (User-Dealer). Die Grundlage stellt eine qualitative Untersuchung in der Pariser Technoszene dar. Hervorgehoben werden dabei die Erkenntnisse hinsichtlich dem Prozess, User-Dealer zu werden oder daraus rauszukommen, und den spezifischen Risiken, mit welchen diese Gruppe konfrontiert ist. Ziel ist, mittels dieses Wissens das Verständnis von Gesundheits- und Justizinstitutionen zu erhöhen, damit diese sich zukünftig adäquater dieser Gruppe annehmen.

Vincent Benso
Mathematiker/Soziologe, Technoplus/TREND,
5 passage de la Moselle, F-75019 Paris, Tel. +33 (0)6 60 63 12 13,
benso_vincent@yahoo.fr, www.technoplus.org

Der Dealer, die Droge und die Sucht: All diese Konstrukte sind Teile desselben gesellschaftlichen Problems, das die Medien, politische und wissenschaftliche Kreise seit über einem halben Jahrhundert beschäftigt – eines gesellschaftlichen Problems mit einer beispielhaft «erfolgreichen» Karriere nach der Theorie von Blumer.[1] Er ermutigt Forschende dazu, sich auf die Bedingungen zu konzentrieren, die diesen Konstrukten zugrunde liegen, ihren «Prozess kollektiver Definition», anstatt auf das, was sie bezeichnen sollen. Eben dies wollen wir im Folgenden in aller Kürze tun, bevor wir uns dem eigentlichen Gegenstand der vorliegenden Arbeit zuwenden, also den Risiken, denen die so genannten «User-Dealer» ausgesetzt sind, und den Mitteln, um diese Risiken zu mindern.

Die legendäre Gestalt des Dealers

Während des enormen Anstiegs des Drogenkonsums in den 1970er Jahren wurde die Debatte von der Epidemie-Metapher beherrscht. Nach dieser Ansicht ist Abhängigkeit eine Krankheit, die Droge ist der Krankheitserreger, und der Dealer ist der Krankheitsüberträger. Logischerweise hatte die Prävention bei der Bekämpfung der Drogensucht die Bevölkerung ebenso vor Dealern zu warnen wie vor Drogen selbst.

Inzwischen verstehen wir besser, warum die zahllosen, von den Medien angebotenen Beschreibungen von Dealern kaum auf profunden Erkenntnissen beruhen. Es sind Karikaturen, die nicht die Realität beschreiben, sondern den Anstieg des Drogenkonsums verhindern wollen. All diese Porträts haben unser kollektives Unterbewusstsein zunehmend geprägt und ein echtes Stereotyp des Dealers geschaffen: Selbst konsequenter Nicht-Konsument, wartet er vor der Schule auf Kinder, bietet «Gratisproben» an und verschneidet sein Marihuana mit Heroin.

Als Objekt einhelliger Abneigung wurden Dealer zu einem Lieblingsthema von PolitikerInnen im Wahlkampf; manche Dealer verdienen lebenslängliche Haft, andere wiederum die Todesstrafe. Einige Monate vor der französischen Präsidentenwahl 1981 organisierte die Kommunistische Partei Frankreichs eine Demonstration vor dem Haus eines vermeintlichen Drogendealers – mit reger Beteiligung der Medien. In Irland ermordete die IRA einige Dealer, um sich die Unterstützung der lokalen Bevölkerung zu sichern. Beispiele dieser Art sind nicht selten, reichen lange zurück und sind überall auf der Welt zu finden. 1974 beleuchtete Szasz[2] die politische Ausbeutung der Angst vor Dealern, den Sündenböcken für alle Drogenprobleme. Von der Epidemie-Metapher inspiriert waren Reden US-amerikanischer Politiker, die Drogendealer mit Moskitos (den Überträgern der Malariainfektion) oder Ratten (den Überträgern der Pest) verglichen, wodurch sich Szasz (ein jüdischer Psychiater, der während des Krieges aus Ungarn flüchten musste) schmerzlich an Nazipropaganda erinnert fühlte.

2006, dreissig Jahre später also, veröffentlichte Coomber ein Buch,[3] in dem er Gegenuntersuchungen zu einigen Geschichten über Dealer in Bezug auf die Beimischung suchtfördernder oder schädlicher Substanzen, die Verteilung von Gratisproben usw. anführte, was grosse Beachtung in den Medien fand. Neben der Untersuchung der Kluft zwischen der Realität und dem Stereotyp zeigt das Buch auch dessen Fortbestand bis in unsere Zeit anhand von Quellen auf.

Gegen das bestehende Bild von Dealern anzugehen ist schwierig, und Studien dieser Art sind selten. In Anerkennung dieser Arbeiten möchte ich eine recht alte Studie von Blum[4] zitieren; einerseits, weil es sich aufgrund des Stichprobenumfangs (450 Dealer) um eine echte Pionierstudie handelte, aber viel mehr noch, weil ich glaube, dass die Studie die erste war, die sich mit den Risiken beschäftigte, denen Dealer ausgesetzt sind. Die Ergebnisse dieser Studie waren eindeutig: Zwei Drittel der befragten Dealer hatten erhebliche Veränderungen bei anderen, ihnen bekannten Dealern beobachtet (Abhängigkeit, psychische Krankheit, Tod...); fast die Hälfte gab an, es sei schwierig, aus dem Geschäft auszusteigen; und 40% machten sich Sorgen wegen ihres eigenen Drogenkonsums.

Die Ergebnisse sind keine Überraschung: Wer mit DrogenkonsumentInnen zu tun hat, weiss, dass Dealen eine höchst destruktive Aktivität ist und dass Drogenkonsum unter Dealern weit verbreitet ist. Der Grat zwischen Dealen und Konsumieren ist schmäler, als es scheint. Drogenpolitik basiert jedoch häufig auf einer eindeutigen Unterscheidung der beiden Handlungen.

«User-Dealer» – ein schlecht definierter Begriff

Das allgemeine Konzept hinter den Drogengesetzen der meisten westlichen Gesellschaften ist die medizinische Behandlung von KonsumentInnen und die Eindämmung des Drogenhandels. User-Dealer, also Personen, die gleichzeitig konsumieren und handeln, scheinen ein Grenzfall zu sein, der GesetzgeberInnen und Gerichten Kopfzerbrechen bereitet. Das französische Recht erwähnt sie einfach nicht:

«La Cour de Cassation [das höchste Berufungsgericht] verleiht Richtern das Recht, die der Situation angemessene Bestrafung festzulegen»[5] und «letzten Endes wird die Behandlung von Drogenkonsum/-verkauf weitgehend den lokalen Gepflogenheiten überlassen».[6]

«Lokale Gepflogenheiten» kommen einem auch in den Sinn, wenn man die derzeitige Akzeptanz des Terminus «usager-revendeur» (User-Dealer) betrachtet, der oft von den französischen Medien verwendet wird, um Weiterverkäufer zu bezeichnen, denen mildernde Umstände zugesprochen werden – etwa aufgrund des geringen Umfangs der verkauften Mengen und der starken Abhängigkeit. Weitergehende Analysen legen jedoch den Einfluss anderer Kriterien bei der richterlichen Entscheidungsfindung nahe: ethnische Herkunft, soziale Integration, Art des Weiterverkaufs usw. Es scheint, dass die Klassifizierung als User-Dealer eher die Wertung des Beobachters als eine objektive Realität wiedergibt.

Dennoch ist die Definition dieses Begriffs unter Verweis auf die beiden Termini, aus denen er besteht, nicht schwer: ein Drogen-user-Dealer ist jede Person, die mindestens eine (gleichartige) Substanz sowohl konsumiert als auch verkauft. Dies deckt natürlich eine sehr grosse Bandbreite ab, und man könnte einwenden, dass ein Importeur grosser Mengen von Drogen, der auch Gelegenheitskonsument ist, sich stark von einem täglichen Konsumenten unterscheidet, der hin und wieder ein paar Gramm an seine Freunde verkauft. Dass die verschiedenen Praktiken in einem Konzept zusammengefasst werden müssen, schränkt dessen Relevanz nicht ein. Es ist zu bedenken, dass der Konsum und Weiterverkauf von Drogen als solcher nicht untersucht werden kann. Eine Untersuchung muss sich auf spezifischere Kategorien konzentrieren und dann eine Verallgemeinerung der Ergebnisse versuchen.

Eine Studie über Kokaindealer auf Pariser Technopartys

Die hier untersuchte Kategorie ist präzise und sehr spezifisch: Kokain-User-Dealer auf Untergrund-Technopartys in Paris und seinen Vororten.[7] Dazu kommen zwei zusätzliche Einschlusskriterien: Die Befragten weisen Phasen (von mindestens einem Monat) des täglichen Konsums auf und haben Mengen von über 25 Gramm pro Woche verkauft. Die hier gewonnenen und beschriebenen Erkenntnisse beziehen sich ausschliesslich auf diese Kategorie von Personen. Trotz garantierter Anonymität stimmten nur 15 einer Aufzeichnung ihrer Antworten zu. 15 weitere wurden informell und 5 weitere wurden im Gefängnis von Nanterre vom Psychologen der Strafanstalt befragt. Alle Befragten waren Franzosen, zwischen 25 und 35 Jahre alt, und die meisten von ihnen ehemalige User-Dealer.

Weiterverkauf am Anfang

Als erstes fällt auf, dass ein erheblicher Prozentsatz der Befragten – im Gegensatz zum Dealer-Klischee – über den Weiterverkauf zur beschriebenen Praxis gelangt war. Die oftmals aus der Arbeiterklasse und aus armen Verhältnissen stammenden jungen Menschen stehen dem Konsum harter Drogen grösstenteils ablehnend gegenüber, sehen aber das Angebot, einem guten Freund beim Verkauf seiner Vorräte zu helfen, als gute Möglichkeit, sich etwas dazuzuverdienen. Wenn sie Formen des Weiterverkaufs entwickeln, die auf persönlichen Beziehungen aufbauen, müssen sie sich langfristig um ihre Kunden kümmern. Wenn sie sehen, dass KonsumentInnenen nur wenig Probleme mit ihrem Drogenkonsum haben, kann das ihre Einstellung zum Konsum ändern. Nach einer anfänglichen Überschätzung der Gefahren des Drogenkonsums kommt es bei einigen schliesslich zu einer Unterschätzung. Sie beginnen möglicherweise selbst zu konsumieren, oft auf Initiative ihrer Kunden, die an einer guten Beziehung mit ihnen interessiert sind. Manchmal tun sich Türen zu einer ihnen bis dato verschlossenen Welt auf: Drogenrausch, Parties, «geschäftliche» Besprechungen – dies ist der Beginn des «schönen Scheins von Geld und Kokain».[8]

Konsum am Anfang

Der andere Weg ist bestens bekannt, d.h. die Person beginnt mit dem Konsum von Drogen und fängt dann mit dem Weiterverkauf an. Man kann sich vorstellen, dass stark konsumierende Personen gezwungen sind zu verkaufen, um sich ihre eigene Dosis leisten zu können; für die meisten scheint die Stärke des Konsums oder der Abhängigkeit beim Übergang vom Konsum zum Weiterverkauf kein entscheidender Faktor gewesen zu sein. Die Untersuchungen deuten eher darauf hin, dass der Eintritt in den Weiterverkauf mit situationsbezogenen Faktoren wie gutem Zugang zu qualitativ hochwertigen und/oder günstigen Drogen oder der Stellung in der Peer-Gruppe in Verbindung steht. Der erste Weiterverkauf erfolgt oft ohne Gewinn und entspringt dem Wunsch, Freunden auf der Suche nach Drogen einen Gefallen zu erweisen. Es kann sich dabei um eine kleine Menge aus dem persönlichen Vorrat oder einen Kauf für einen Freund oder eine Gruppe handeln. Je grösser das Gefälle zwischen dem Zugang zu Drogen eines Konsumenten und dem der anderen Mitglieder seiner Bezugsgruppe ist, desto stärker werden die von den anderen Mitgliedern vorgebrachten Forderungen. Der Dealer übernimmt dann die Rolle eines sozialen Intermediärs[9] zwischen Anbietern und KonsumentInnen.

Je mehr verkauft wird, desto mehr Gründe zum Verkaufen

Hat die erste Transaktion erst einmal stattgefunden, kann es gut sein, dass die Freunde einen weiteren «Gefallen» einfordern. Erklärt sich die Person bereit, es wieder zu tun, wird sie nach und nach zum bevorzugten Dealer für ihre Bekannten, die nun weniger nach anderen Dealern suchen, da sie ja schon einen kennen. Dies (einen Dealer zu kennen) setzt sie selbst wiederum den Forderungen ihrer eigenen Bekannten aus, und einige von ihnen treten möglicherweise ebenfalls als Weiterverkäufer auf.

Ist ein Weiterverkäufer erst einmal «offiziell» eingeführt, scheint es an potenziellen KundInnen nicht zu mangeln – wahrscheinlich wegen der grossen Zahl sozial integrierter KokainkonsumentInnen, die es bevorzugen, sich in User-Dealer-Netzwerken zu organisieren, anstatt ihre Drogen an riskanten Orten von Fremden zu kaufen, und vielleicht auch wegen der Repression, die KonsumentInnen dazu zwingt, immer neue Dealer zu suchen. Weit entfernt vom Stereotyp des missionierenden Dealers, der versucht, andere zum Konsum zu bewegen, gaben alle befragten Dealer an, dass sie oft KundInnen ablehnten. Allerdings führten verschiedene Mechanismen dazu, dass sie bereit waren, die Mengen, die sie umsetzten, zu erhöhen. Einerseits steigt mit dem erfolgreichen Abschluss von Weiterverkaufshandlungen das Risiko von Verhaftung und Betrug, andererseits beginnen die Dealer über die Vorteile nachzudenken, die sie aus der Situation ziehen können: ein a priori höherer Status in den Netzwerken der DrogenkonsumentInnen und natürlich die materiellen Vorteile – in Sachleistungen oder Bargeld. In diesem Zusammenhang gilt es zu beachten, dass das Preisgefüge des Drogenmarkts den Verkauf steigender Mengen fördert. Die Einsparungen hierbei sind nicht unbedeutend: für den Kauf von 50 Gramm Kokain gibt es einen Nachlass von ungefähr 10 Euro pro Gramm. Durch das Einbehalten von 0,1 Gramm pro verkauftem Gramm, kann der Verkäufer pro 50-Gramm-Los 5 Gramm oder 500 Euro gut machen.

Einige spezifische Risiken

Durch finanzielle oder soziale Vorteile wird die Zeit nach dem Einstieg in den Konsum und den Handel oft als angenehm empfunden. Dieses Gefühl des Lebens «wie in einem Traum» hat sicherlich mit dem starken Anstieg des Drogenkonsums zu tun, der in dieser Zeit auftritt. In der Tat erleichtert die ständige Verfügbarkeit von Drogen zu Hause den Konsum, insbesondere durch die Gepflogenheit, Drogen gemeinsam mit KundInnen zu testen. Hinzu kommt, dass die finanzielle Einbusse (beträchtlich bei Kokain) unbedeutend erscheint, da die Kosten des Konsums eher als Einkommensverlust denn als tatsächliche Ausgabe wahrgenommen werden. Die verschiedenen Formen der Abhängigkeit, die Dealer entwickeln können, dienen als neuer Faktor, der sie antreibt, den Weiterverkauf weiterhin zu betreiben – diesmal, um ihren eigenen Konsum zu finanzieren. Daher sind User-Dealer in der Regel «starke» Konsumenten. Sie sind insbesondere von den verschiedenen Gesundheitsrisiken in Verbindung mit Drogenkonsum betroffen; hinzu kommt eine Reihe von Risiken, die zu ihrer Tätigkeit gehören und sich in drei Hauptkategorien unterteilen lassen:

Soziale Risiken

Auch wenn der Status des User-Dealers eine starke Position in den Netzwerken von DrogenkonsumentInnen bietet, bleibt der Weiterverkauf weitgehend stigmatisiert. Dealer werden daher oft von ihren früheren Freunden zurückgewiesen, manchmal auch von ihren Familien, wenn diese ihre Aktivitäten erkennen. Familie und Freundeskreis reduzieren sich oft auf einen Kreis von NutzniesserInnen, die ein Interesse daran haben, dass sie weiterhin mit Drogen handeln. Dieses Phänomen hat einen wesentlichen Einfluss auf die soziale Kontrolle durch Mitglieder der Peer-Gruppe, wie sie Zinberg[10] beschreibt.

Finanzielle Erträge aus dem Handel mit Drogen können berufliche Aktivitäten als unwichtig erscheinen lassen, Drogenkonsum und zahlreiche Partys sind ohnehin kaum mit einem regelmässigen Lebensrhythmus zu vereinbaren, und viele Dealer stellen ihre beruflichen (oder schulischen) Aktivitäten nach und nach vollständig ein. Einkünfte aus illegalen Geschäften sind jedoch «schmutzig» und können nicht gespart oder zum Zahlen der Miete verwendet werden, ohne das Geld vorher zu «waschen». Hinter offensichtlichem Luxus und einem Telefon, das ständig klingelt, versteckt sich oftmals eine unerwartete physische und emotionale Unsicherheit.

Risiko von Raub und Gewalt

Einkünfte aus illegalen Aktivitäten wecken mehr Begehrlichkeiten als andere – denn im Falle von Problemen bleibt der Rechtsweg ausgeschlossen. Daher sind Delikte wie Diebstahl, Erpressung, Raubüberfälle und ähnliches sehr verbreitet. Diese können von enttäuschten Kunden, professionellen Erpressern, früheren Partnern oder unbezahlten Lieferanten begangen werden. Viele Dealer kaufen und verkaufen auf Kredit, und das gesamte System basiert auf der potenziellen Anwendung von Gewalt bei einem Verstoss gegen die Kreditbedingungen. Wird ein User-Dealer von seinen KundInnen nicht bezahlt, von der Polizei aufgegriffen oder hat er zu viel von seinen Vorräten konsumiert, steckt er in Schwierigkeiten. In der Regel bieten Lieferanten zwei Optionen: Beschaffe das Geld (was Verkäufer zu Straftaten bewegen kann) oder nimm eine weitere Lieferung zum Weiterverkaufen an, um den ersten Kredit zurückzuzahlen. Dies führt bei vielen, die von der Droge abhängig sind, die sie verkaufen, von einer Lieferung zur nächsten, ohne dass sie jemals ihre Schulden vollständig zurückzahlen können.

Risiko der Strafverfolgung

Hier liegen die offensichtlichsten Risiken. Die Justiz nimmt dieses Vergehen nicht auf die leichte Schulter, und User-Dealer fürchten im Allgemeinen die Urteile der RichterInnen. Die vorliegende Studie hat sich (aufgrund der erschwerten Zugänglichkeit der Daten) nicht mit der Realität der Rechtsprechung befasst. Es ist jedoch in hohem Masse wahrscheinlich, dass die Urteile insbesondere die am stärksten Abhängigen (und somit die wahrscheinlichsten Wiederholungstäter) und die Instabilsten (Inhaftierung) hart treffen. Es ist ebenfalls schwer festzustellen, inwieweit die Sorgfaltspflicht bezüglich Gesundheitsfragen wahrgenommen wird. Ein grosser Teil der Befragten war jedoch in Kontakt mit dem Gesundheitswesen.

Ergebnisse

Bei manchen Befragten erfolgte der Kontakt zum Gesundheitswesen aufgrund einer gerichtlich angeordneten Behandlung, bei anderen geschah dies auf Eigeninitiative. In der Tat führen die verschie-

Abb. 1: **Informationsflyer Deal-Conso von Technoplus.**

denen erwähnten Risiken letztendlich zu ernsthaften Problemen für die User-Dealer. Nach einigen Jahren setzt eine gewisse Ermüdung ein und mit ihr eine neue Sichtweise auf das eigene Handeln: Sie verspüren das Bedürfnis, damit aufzuhören und ein normales Leben zu führen. Unglücklicherweise ist dies jedoch der Punkt, an dem die Probleme beginnen, denn der erste Schritt ist das Einstellen des Konsums und das Überwinden der Abhängigkeit, welche die Person möglicherweise entwickelt hat. Es bedeutet auch, mit dem Verkauf aufzuhören und möglicherweise von vielen «Freunden» verlassen zu werden oder eine Einkommensquelle zu verlieren. Für diejenigen, die keiner regelmässigen Arbeit nachgegangen sind, ergibt sich die Erkenntnis, dass die Anstellungsmöglichkeiten wegen Lücken im Lebenslauf oder Vorstrafen begrenzt sind. Ehemalige User-Dealer müssen daher eventuell Arbeitsstellen annehmen, die ihnen – im Kontrast zum bisherigen Leben – schwieriger und schlechter bezahlt erscheinen, als sie es tatsächlich sind. Diese Phase wird oft als sehr trostlos und als Scheitern empfunden, weshalb Rückfälle häufig sind. Der Neueinstieg in den Konsum und Weiterverkauf führt denn auch nicht zu einem neuen Höhenflug, sondern eher zu Phasen mit Tendenzen zu selbstzerstörerischem Verhalten (übermässiger Konsum, Selbstmordversuche, Provokation der Polizei, Kämpfe...). Nach einigen Versuchen scheinen die meisten jedoch vom Drogenkonsum und -handel loszukommen, in der Regel «motiviert» durch eine neue Lebenssituation (z.B. eine neue Beziehung).

User-Dealer und das Fürsorgesystem

Wenn User-Dealer ihre Aktivitäten oft motiviert durch eine neue Lebenssituation einstellen, tun sie das ohne Unterstützung. Viele der Befragten hatten Kontakt zu Mitarbeitenden der Fürsorge, die meisten waren von diesen Kontakten jedoch enttäuscht. Auch wenn diese Daten relativiert werden müssen, weil die Zahlen begrenzt und möglicherweise von Vorurteilen geprägt sind, ist es doch interessant, dass bei allen User-Dealern die besonderen Gegebenheiten ihrer Aktivität ausser Acht gelassen wurden. Darüber hinaus blieben ihre Verkaufsaktivitäten zugunsten des Drogenkonsums gänzlich unberücksichtigt. Zur Verteidigung der Fürsorgeeinrichtungen muss gesagt werden, dass sich User-Dealer in den meisten Fällen an das Gesundheitswesen richten, um ihren Konsum zu beenden, und dass sie das Thema des Weiterverkaufs nicht selbst ansprechen, weil es zu sehr stigmatisiert ist. Angesichts der grossen Bedeutung, die diesen Erfahrungen zugemessen wird, darf man jedoch bedauern, dass die speziell ausgebildeten MitarbeiterInnen der Hilfseinrichtungen das Thema des Weiterverkaufs nicht ansprechen.

Ebenso bedauerlich ist es, dass sich traditionelle Präventions- und Schadensminderungsmassnahmen dieser Problematik nicht annehmen. In der Tat ist es so, dass es trotz der zahlreichen vorstehend beschriebenen Risiken, die sich als potenzielle Ansatzpunkte für präventive Massnahmen anbieten und seit den 1990er Jahren Gegenstand zahlreicher soziologischer Studien waren, so aussieht, dass sich – in Frankreich ebenso wie in Europa insgesamt – keine wissenschaftliche Arbeit, Ausbildung oder Methodik jemals mit dieser Problematik beschäftigt hat. Zur Erklärung dieses Missstands lassen sich mehrere Hypothesen aufstellen: eine grundsätzliche innere Einstellung, die MitarbeiterInnen im Gesundheits- und Fürsorgewesen dazu bewegt, Weiterverkäufer als Handlungsüberträger, nicht als Handlungsziele zu sehen; der Wunsch, eine klare Trennung zwischen Dealern und KonsumentInnen aufrechtzuerhalten, um diese zu schützen; oder die Neigung zum Drogendealer-Stereotyp, das alle nicht-repressiven Handlungen ausschliesst.

Informationsflyer über die Risiken von Konsum und Weiterverkauf

Um diesen Mangel zu beheben und die verschiedenen Hypothesen zu überprüfen, wurde die in diesem Artikel vorgestellte Studie um eine aktive Handlungsdimension erweitert. So wurde ein Flyer, Deal-Conso, publiziert (siehe Abbildung 1), der über die besonderen Risiken für User-Dealer in Bezug auf Drogenkonsum und -weiterverkauf informiert. Mit der Unterstützung von Technoplus, einer Organisation, die sich mit Schadensminderung im Nachtleben beschäftigt, konnten wir mit diesem Projekt zeigen, dass die Hauptprobleme letzten Endes rechtlicher Art sind. Nach den Aussagen von befragten Juristen ist das Thema extrem heikel, und angesichts der bestehenden Meinungsverschiedenheiten scheint es sehr schwierig zu sein zu entscheiden, was man sagen darf und was nicht. Die Herausforderung wird sogar noch grösser, wenn man bedenkt, dass die Justiz auf der Grundlage von Präzedenzfällen arbeitet, wo ein missglückter Prozess den Weg für weitere Massnahmen versperren kann.

Nach zweieinhalb Jahren Schreibarbeit hat Technoplus beschlossen, die Informationsschrift herauszugeben, die inzwischen von AktivistInnen verteilt wird. Wir müssen nun die Rückmeldungen zu diesem neuen Tool auswerten. Über Ihre Beiträge würden wir uns freuen. Der Flyer ist über Technoplus kostenlos zu beziehen.[11]●

Literatur

Barré, M.D. (2008): Aux frontières de l'usage: les échanges, le commerce. In: Études et données pénales, No. 108.

Blum, R.H. (1977): Drug pushers: a collective portrait. In: Rock, P. E., Drugs and politics, New Jersey: Transaction Books.

Blumer, H. (1971): Social problems as collective behaviours. Social problems, Vol. 18.

Caballero, F./Bisioux, Y. (2000): Droit de la drogue. Paris: Dalloz.

Coomber, R. (2006): Pusher myths, re-situating the drug dealer. London: Free Association Books.

Nouguez, E. (2003): Réseaux, capital social et profits dans le deal de cannabis. Terrains et travaux Nr. 4: 56-81.

Sélleret, J.B. (2007): Usage et mise à disposition de matériel, actes de la table ronde du 8 juin 2007. In: Pratiques et usages en détention. Cahiers thématiques de l'AFR: réduction des risques et prison.

Szasz, T. (1974): The ritual persecution of drugs, addicts and pushers. Syracuse, NY: Syracuse University Press.

Zinberg, N. (1986): Drug, set, and setting: the basis for controlled intoxicant use. Yale: University Press.

Endnoten

1 Vgl. Blumer 1971. In dem Artikel «Social problems as collective behaviours» entwickelt er die Theorie, dass der Vater des symbolischen Interaktionismus über die Relevanz soziologischer Objekte als Konzepte nachdenkt, die kollektiv von Handelnden mit divergierenden Interessen und Blickwinkeln geschaffen wurden (Massenmedien, Politiker, sozial Handelnde).
2 Vgl. Szasz 1974.
3 Vgl. Coomber 2006.
4 Vgl. Blum 1977.
5 Vgl. Caballero/Bisioux 2000.
6 Vgl. Barré 2008.
7 Die Studie wurde zwischen 2007 und 2009 unter der Leitung von Michel Joubert, Professor für Soziologie an der Universität VIII in Paris, durchgeführt
8 Vgl. Sélleret 2007.
9 Vgl. Nouguez 2003.
10 Vgl. Zinberg 1986.
11 www.technoplus.org