

Meer info:

CAD Limburg vzw
Salvatorstraat 25
3500 Hasselt

tel: 011 27 42 98
info@cadlimburg.be
www.cadlimburg.be



Strategies towards responsible alcohol
consumption for adolescents in Europe



First-rate retailer tools

Strategies towards responsible alcohol
consumption for adolescents in Europe

First-rate retailer tools

Uitgegeven door:
CAD Limburg vzw, Salvatorstraat 25, 3500 Hasselt

Als onderdeel van TAKE CARE:
Strategies towards responsible alcohol consumption for adolescents in Europe

Grafisch ontwerp & illustratie: Jacques Maes, www.jacquesmaes.be

Alle rechten voorbehouden. Niets uit dit boek mag gereproduceerd worden in enige vorm zonder toelating van de uitgever.

Inhoud:

p. 8-11

Wist je dat...

Geen verkoop van alcohol onder 16
Geen verkoop van sterke drank onder 18
Alcohol heeft een negatief effect op het jonge brein
Overmatig alcoholgebruik kan leiden tot alcoholvergiftiging

p.14-17

Hoe omgaan met jongeren die alcohol willen kopen?

Controleer de leeftijd
Geef de regels aan door middel van de Wobbler
Bied alternatieven aan
Blijf rustig wanneer de situatie uit de hand dreigt te lopen...

p.20-23

Alternatieve suggesties die je kan overwegen...

Denk na over de inrichting van je zaak om niet-alcoholische dranken te promoten
Preventieve boodschappen en materialen
Sociale controle
Bel 112 in geval van nood

Wist je dat...



Geen verkoop van alcohol onder 16

Volgens de wetgeving kan je geen alcohol zoals bieren en wijnen verkopen, schenken of aanbieden aan jongeren jonger dan 16 jaar.

Je riskeert een boete tot **1500 euro** als je dit toch doet.



Geen verkoop van sterke drank onder 18

Volgens de wetgeving kan je geen sterke drank zoals jenevers, wodka en breezers verkopen, schenken of aanbieden aan jongeren jonger dan 18 jaar.

Je riskeert een boete tot **1500 euro** als je dit toch doet.

Het is eveneens verboden om het drinken te stimuleren of om alcohol te verkopen aan iemand die kennelijk dronken is.





Alcohol heeft een negatief effect op het jonge brein

Veel drinken op jonge leeftijd kan destructieve gevolgen hebben voor het brein (ontwikkelingsstoornis van de hersenen, analytisch vermogen, oriëntatie, concentratie en geheugenverlies, ...).

Het lichaam en de hersenen van jongeren zijn nog in volle ontwikkeling. Drinken op een jongere leeftijd is veel riskanter voor het jonge lichaam als voor een volwassene.



Overmatig alcoholgebruik kan leiden tot alcoholvergiftiging

Alcohol is een verdovende drug. Door overmatig alcoholgebruik kan de hoeveelheid alcohol in je bloed en hersenen zo groot worden dat je zenuwstelsel wordt verdoofd.

Het ademhalingssysteem kan stilvallen en je kan een hartstilstand krijgen. Zonder medische interventie is dit dodelijk.

Het risico op alcoholvergiftiging verschilt van persoon tot persoon. Het risico is hoger bij:

- Jongeren en kinderen
- Mensen die comazuipen
- Vrouwen
- Magere mensen
- Mensen die niets gegeten hebben

*Hoe omgaan met
jongeren die alcohol
willen kopen?*



Controleer de leeftijd

Maak een eerste inschatting van de leeftijd van de jonge klant die je winkel binnenkomt. Dit is niet altijd eenvoudig; vooral meisjes kunnen er ouder uitzien door hun kleding of make-up.

Als je niet zeker bent van de leeftijd kan je altijd vragen aan de klant om zijn of haar leeftijd te bewijzen. Dit kan door middel van een identiteitskaart, bibliotheekkaart, ...



Geef de regels aan door middel van de Wobbler

Jongeren die in je zaak komen om alcohol te kopen, verwachten niet onmiddellijk een 'nee'. Dit komt voor hen dus zeer onverwacht. Om deze teleurstelling op te vangen, kan je best wat begrip tonen.

De verkoper heeft een goed argument om niet in te gaan op het verzoek. Het is dan ook zeer belangrijk duidelijk te maken aan de jongere dat het niet gaat om willekeur maar dat het om wetgeving gaat. Verwijs naar de Wobbler of de affiche om de wetgeving uit te leggen. Op deze manier hou je jezelf buiten schot en voorkom je dat je persoonlijk aangevallen wordt omdat je het verzoek weigert.

Zorg wel dat je 'nee' duidelijk en resoluut is. Op die manier neemt de jongere je serieus. Probeer ook altijd even consequent te handelen en maak geen uitzonderingen.





Bied alternatieven aan

Deze stap zorgt ervoor dat het niet bij een botte 'nee' blijft, maar je op een sympathieke manier de klant tevreden probeert te stellen met een alternatief. Je kan een suggestie doen door een drankje aan te bieden dat bij zijn of haar smaak aansluit.



Blijf rustig wanneer de situatie uit de hand dreigt te lopen. Hou je aan de regels en gebruik de sorry-kaart

Voor de jongere is het belangrijk dat hij of zij kan reageren op het onverwachte 'nee'. Je moet hen daarvoor ook wat ruimte geven. De jongere kan op 2 manieren reageren; de jongere accepteert je weigering en je alternatief, of hij accepteert je weigering niet. Wanneer dat het geval is, spreken we van een tegenwerkende reactie. Om de kans op deze reactie tot een minimum te beperken is het noodzakelijk de eerste stappen te herhalen. Indien je geen tijd hebt om dit te doen, kan je de sorry-kaart overhandigen aan de klant.

In geval van een tegenreactie:

- Geef de klant de sorry-kaart: Sorry, ik kan je geen alcohol verkopen.
- Blijf begrip tonen (moeilijk om kwaad te blijven op iemand die begrip toont)
- Spendeer meer tijd om de wetgeving te duiden
- Geef hem of haar een alternatief drankje

Reageer consequent en geef aan wat de gevolgen van zijn of haar gedrag kunnen zijn.

*Alternatieve
suggesties die je kan
overwegen...*



Denk na over de inrichting van je zaak om niet-alcoholische dranken te promoten

Hoe je zaak is ingericht, heeft ontegensprekelijk invloed op het koopgedrag van je cliënten. Hoe aantrekkelijker je bepaalde zaken aanbiedt, des te meer interesse je bij potentiële kopers zal opwekken.

Je kan de overweging maken om het aanbod aan alcoholvrije dranken op een speciale manier aan te bieden: een speciale locatie in je winkel, werk met een thema zoals hawaii, sportdranken, ...

Denktip: styling, slogans, posters, kleurrijk design, eyecatchers, verlichting, ...

Denk na over je prijzenbeleid

Denk na over het effect dat sommige promoties zoals happy hours hebben op het alcohol misbruik bij jongeren. Is het mogelijk om niet-alcoholische dranken goedkoper te maken? Alcohol duurder maken dan andere dranken heeft invloed op het koopgedrag van jongeren.



Preventieve boodschappen en materialen

Indien je aan preventie wil doen, kan je gebruik maken van allerlei materialen die voorhanden zijn via verschillende organisaties. Voor dit project zijn posters, sorry-kaarten en wobblers beschikbaar.

Maak zeker gebruik van andere beschikbare materialen!





Sociale controle

Ben je bewust van de rol die jezelf speelt op een eventuele aankoop? Jij bent diegene die een oogje in het zeil moet houden of alle regels nageleefd worden.

Afhankelijk van waar je bent opgesteld in je zaak zal je die sociale controle goed kunnen uitoefenen. Staan de alcoholische dranken bijvoorbeeld in je onmiddellijk gezichtsveld of staan ze verstopt achteraan de winkel.

Waar je het aanbod van alcoholische dranken plaatst, kan namelijk een afrendend effect hebben op de jonge kopers. Heeft men het gevoel dat men in de gaten wordt gehouden?

- Hou de wetgeving in de gaten
- Hou de alcoholische dranken in de gaten
- Zijn de alcoholische dranken voldoende zichtbaar voor je personeel



Bel 112 in geval van nood

Aarzel niet om 112 te bellen in geval van nood. Elke seconde telt!



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....