Auswertung der Einzelinterviews mit SCRIPT-Teilnehmer*innen, die Cannabis in Apotheken kaufen

Die Einzelinterviews wurden mit SCRIPT-Teilnehmer*innen der Interventionsgruppe geführt.

SCRIPT

The Safer Cannabis – Research In Pharmacies randomized controlled Trial

Beatrice Metry

Berner Institut für Hausarztmedizin

März 2025

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung 3
2 Methodisches Vorgehen 4
2.1 Zuständigkeitsabklärung bei der kantonalen Ethikkommission Bern 4
2.2 Erhebungs- und Auswertungsverfahren 4
2.3 Stichprobe 4
3 Ergebnisse aus den Einzelinterviews 6
3.1 Erfahrungen mit dem Einkauf von Cannabisprodukten, alternativen Konsumformen sowie mit der Beratung in Apotheken 6
3.2 Erwerb von Cannabis in der Apotheke 7
3.3 Erfahrungen mit alternative Konsumformen 16
3.4 Datenschutz 18
3.5 Erfahrungen mit Tabak- und Cannabiskonsumberatung in der Apotheke 19
3.6 Reaktionen aus dem Umfeld der Studienteilnehmer*innen 19
3.7 Illegaler Markt 22
3.8 Fragen an die Forschungsgruppe 24
4 Fazit 25
5 Literatur 27
6 Anhang 1: Interviewleitfaden 28
7 Anhang 2: Kodierleitfaden Inhaltsanalytische Auswertung 34

1 Einleitung

Die vom Schweizer Nationalfond (SNF) und dem Tabakpräventionsfond unterstützte Studie The Safer Cannabis – Research In Pharmacies randomized controlled Trial (SCRIPT) untersucht den regulierten Erwerb von Cannabisprodukten in Berner, Bieler und Luzerner Apotheken sowie den Konsum von Cannabisprodukten aus kontrolliertem, biologischem Anbau. Diese Studie wird von der Universität Bern durchgeführt und wurde vom Bundesamt für Gesundheit (BAG) und der Kantonalen Ethikkommissionen Bern und Zentralschweiz bewilligt. Das übergeordnete Ziel der Studie ist es zu evaluieren, wie sich der regulierte Cannabiserwerb in Apotheken auf das Konsumverhalten, die Gesundheit und das Sozialleben der bereits cannabiskonsumierenden Personen im Vergleich zu Personen, die ihr Cannabis weiterhin auf dem illegalen Markt erwerben, auswirkt.

Innerhalb dieser Studie gibt es mehrere Elemente, die mittels qualitativer Methoden erhoben werden. Im Vorfeld wurden Einzelinterviews mit cannabiskonsumierenden Personen geführt und anschliessend eine Begleitgruppe mit Personen, welche Cannabis bereits als Genussmittel konsumierten, einberufen und zu mehreren Sitzungen eingeladen. Diese Gruppendiskussionen fanden von Juli 2022 bis März 2024 statt. In diesen Diskussionen wurden unter anderem Verkaufsabläufe, Cannabisprodukte, Studienunterlagen sowie die Studienwebsite thematisiert. Die Ergebnisse dieser Begleitgruppensitzungen wurden in separaten Berichten festgehalten.

Im April 2024 begann die Umsetzungsphase der Studie SCRIPT. Mehrere Apotheken in Bern, Biel und Luzern verkaufen seither Cannabisprodukte an SCRIPT-Studienteilnehmer*innen und beraten diese zu ihrem Cannabis- und Tabakkonsum. Nachdem die involvierten Apotheken ihre ersten Erfahrungen im Verkauf von Cannabisprodukten, der dazugehörigen Beratung und den Studienabläufen gemacht hatten, wurden von Juli bis September 2024 die ersten Interviews – von insgesamt drei Interviewzeitpunkten - geführt. Diese dienten dazu, die ersten Erfahrungen der Verkaufspersonen einzuholen, um allfällige Anpassungen initiieren zu können. November 2024 bis Januar 2025 wurden SCRIPT-Studienteilnehmer*innen befragt, wie sie den Kauf von Cannabisprodukten in Apotheken sowie deren Beratungsangebot erleben. Der vorliegende Bericht präsentiert die Ergebnisse dieser ersten Interviews mit den SCRIPT-Studienteilnehmer*innen.

Der Bericht startet mit der Darstellung des methodischen Vorgehens. Anschliessend werden die Ergebnisse dargestellt. Ein Fazit rundet den Bericht ab. Im Anhang finden sich der Interviewleitfaden wie auch der Kodierleitfaden der inhaltsanalytischen Auswertung.

2 Methodisches Vorgehen

Nachfolgend werden die verschiedenen Teile des Vorgehens beschrieben. Alle befragten Personen sind aktive Studienteilnehmer*innen und bringen Erfahrungen mit dem Kauf von Cannabis in Apotheken mit.

2.1 Zuständigkeitsabklärung bei der kantonalen Ethikkommission Bern

Im Rahmen des Studienvertrages haben die SCRIPT-Teilnehmer*innen zugesagt, an Interviews und Gruppendiskussionen ausserhalb der Studienvisiten teilzunehmen. Dieser Studienvertrag wie auch die Fragebogenroute zu den geführten Interviews wurde der Ethikkommission Bern von der Studienkoordinatorin vorgelegt, und akzeptiert (2022-00733).

2.2 Erhebungs- und Auswertungsverfahren

Die Daten wurden durch leitfadengestützte Einzelinterviews erhoben. Das leitfadengestützte Interview eignet sich dazu besonders, da durch den konsequenten Einsatz des Leitfadens die Vergleichbarkeit der Daten erhöht wird (Flick, 2003). Im leitfadengestützten Interview ergeben sich individuelle und breite Antworten, da keine Antwortmöglichkeiten vorgegeben werden (wie z.B. in einem Fragebogen). Die Interviews wurden entlang einer definierten Frageroute (s. Kapitel 6 Anhang 1), erhoben und digital aufgezeichnet.

Die Interviews wurden zwischen dem 21. November 2024 und dem 21. Januar 2025 geführt. Sie dauerten zwischen 40 und 60 Minuten. Anschliessend wurden die Interviews verschriftlicht.

Die Transkripte wurde mittels der Software MAXQDA inhaltsanalytische nach Mayring (2010) ausgewertet. Das bedeutet in einem ersten Schritt wurde ein Kodierleitfaden erstellt, anschliessend die Transkripte codiert, die einzelnen Aussagen verdichtet und die daraus entnommenen Ergebnisse verfasst.

Die Befragten erhielten für ihr Engagement einen Warengutschein im Wert von CHF 30.-.

2.3 Stichprobe

Es wurden insgesamt 14 Personen befragt, die in Apotheken im Rahmen von SCRIPT Cannabisprodukte kaufen und Tabak- und Cannabiskonsumberatungen angeboten bekamen. Die Teilnehmer*innen wurden anhand ihrer Anrede und ihres Alters ausgesucht. Es wurde darauf geachtet, in der Stichprobe alle drei Anreden sowie unterschiedliche Altersgruppen aufzunehmen. Die Personen wurden telefonisch kontaktiert, um einen Interviewtermin zu vereinbaren. Die Interviews fanden via zoom statt. Zum Zeitpunkt der Interviews hatten die befragten Personen unterschiedlich viel Erfahrung mit dem Kauf von Cannabis und der Tabak- und Cannabiskonsumberatung.

Es wurden 11 Herren, 2 Frauen und eine Person mit der Anrede divers/ non-binär befragt. Das Alter der befragten Personen lag zwischen 24 und 71 Jahren. Es wurden 7 Personen im Alter zwischen 24 und 36 Jahren, 4 Personen im Alter zwischen 44 und 52 sowie 3 Personen im Altern zwischen 59 und

71 Jahren befragt. 9 Personen gaben an zurzeit allein, in einer Wohngemeinschaft (2), in der Familie (2) oder in einer Partnerschaft zu leben. Die berufliche Tätigkeit der befragten Personen war breit. Drei Personen gaben an in der Wissenschaft tätig zu sein. Je zwei Personen äusserten in Rente zu sein bzw. ein Studium zu absolvieren. Einzelnennungen waren: Administration, Bildung, Informatik, Logistik, Medizin, Praktikum und Soziale Arbeit.

Tabelle 1 Stichprobenübersicht

Anrede	Herr 11	Frau 2	divers/ non-binär 1	
Alter	18-30 Jahre alt 4	31-50 Jahre alt 6	51+ Jahre alt 4	
Wohnform	Alleinlebend 9	Wohngemeinschaft 2	Partnerschaft 1	Familie 2
Beruf	Administration 1 Logistik 1 Rente 2 Wissenschaft 3	Bildung 1 Medizin 1 Soziale Arbeit 1	Informatik 1 Praktikum 1 Studium 2	

3 Ergebnisse aus den Einzelinterviews

Die Ergebnisse werden nachfolgend entlang der Frageroute aufgeführt. Zahlen in runden Klammern weisen darauf hin, wie viele der Befragten in diese Richtung antworteten. Befindet sich keine Klammer hinter der Aussage, handelt es sich um eine Einzelnennung. Zitate werden in eckigen Klammern referenziert. Da wird das Interview sowie der Absatz in der MAXQDA-Datei (z.B. [I-1: A-56]) in welchem das genannte Zitat gefunden werden kann, aufgeführt.
Die Personen wurden begrüsst und über die Interviewinhalte sowie das Vorgehen orientiert. Vor der Aufnahme wurden die Befragten darauf aufmerksam gemacht, dass nun die Aufnahme gestartet werde.

3.1 Erfahrungen mit dem Einkauf von Cannabisprodukten, alternativen Konsumformen sowie mit der Beratung in Apotheken

Als Einstieg in die Interviews wurde mit den ersten Fragen geklärt, mit was die befragten Personen in den letzten vier Wochen beim Kauf von Cannabis Apotheke Erfahrungen sammelten. Diese Fragen dienten der Interviewerin als Orientierung, zu welchen Themen eine vertiefte Befragung sinnvoll war. So wurde nach Erfahrungen zum Kauf von Cannabisprodukten[1], Vaporizer[2] und E-Joints[3] sowie der Tabakpräventionsberatung und der Beratung zu Cannabiskonsum gefragt.

Acht Personen gaben an, in den letzten vier Wochen ***Cannabisprodukte in der Apotheke gekauft*** zu haben. Sie schätzten die Anzahl Cannabiseinkaufe in diesen vier Wochen auf einmal (4) oder zwei Mal (3). Eine Person machte zu ihrer Einkaufshäufigkeit keine Angaben. Sechs Personen äusserten, sie hätten vor mehr als vier Wochen das letzte Mal Cannabis in der Apotheke gekauft. So nannten drei Personen, sie hätten vor sechs Wochen das letzte Mal Cannabis in der Apotheke gekauft. Andere gaben an, sie hätten vor zwei Monaten (2) bzw. vor mehr als zwei Monaten Cannabis in der Apotheke gekauft.

Auf die Frage, ob sie in den letzten vier Wochen eine ***Tabakpräventionsberatung*** erhalten hätten, gaben zehn der Befragten an, keine solche gewünscht zu haben. Vier Personen äusserten eine Tabakpräventionsberatung erhalten und diese als angenehm bzw. positiv erlebt zu haben. Mehrere Personen (6) erwähnten auf das Gesundheitsrisiko des Tabakkonsums aufmerksam gemacht worden zu sein.

Des Weiteren wurden die Personen gefragt, ob sie in der Apotheke auf ihren persönlichen ***Cannabiskonsum*** angesprochen worden seien. Dies verneinten sieben und bejahten sechs der befragten Personen.

[1] Cannabisblüten, Cannabisharze (Hasch)
[2] Ein batteriebetriebenes Gerät zum Verdampfen von Wirkstoffen z.B. Cannabisblüten oder Harze
[3] Analog der elektronischen Zigarette, jedoch sind die Kartuschen mit THC- und CBD-haltigen Liquids gefüllt

Die meisten der befragten Personen (10) äusserten, sie seien auf alternative ***Cannabiskonsumformen*** angesprochen bzw. beraten worden. Lediglich eine Person meinte, nicht auf alternative Cannabiskonsumformen aufmerksam gemacht worden zu sein und eine andere Person gab an, sich nicht daran erinnern zu können.

Zusammenfassung:
Alle befragten Personen gaben an, bereits in der Apotheke Cannabisprodukte gekauft zu haben. Etwas mehr als die Hälfte äusserte, in den letzten vier Wochen Cannabis in der Apotheke gekauft zu haben. Zwei Drittel der Befragten erinnerten sich, alternative Cannabiskonsumformen vorgestellt bekommen zu haben. Die meisten Personen wünschten keine Tabakpräventionsberatung.

3.2 Erwerb von Cannabis in der Apotheke

In diesem Abschnitt geht es um die Begebenheiten, die sich durch den Kauf von Cannabis in Apotheken für die Befragten verändert haben. Ebenso, wie sie den Verkaufsablauf und das Angebot der Cannabisprodukte einschätzen.

Auf die Frage was sich ***für die Befragten verändert*** habe, seit sie Cannabis in Apotheken beziehen können, äusserten sie sich wie folgt: Angaben zu den Wirk- und Inhaltsstoffen seien deklariert (6); eine konstante Produktequalität (5); schadstofffreie Produkte (5); angenehme, stressfreie, sichere Einkaufsumgebung (5); keine Nebenwirkungen nach dem Konsum von Cannabisprodukten (2); Apotheke als Einkaufsort ist praktisch (z.B. klare Öffnungszeiten) (2); Cannabiskonsum wurde durch die Studienteilnahme bewusst (2); eine Produkteauswahl zu haben; Herkunft des Cannabis ist deklariert; Wirkung der Cannabisprodukte kann eingeschätzt werden (Produktekonstanz); Cannabis kostet zum ersten Mal etwas (vorher ausschliesslich Eigenanbau); konstante Verfügbarkeit lockt zu vermehrtem Konsum.

Nachfolgendes Zitat beinhaltet mehrere der genannten Veränderungen, die seit dem Kauf von Cannabis in Apotheken aufgefallen sind.

> Eine Sache, der ich mir anfangs gar nicht bewusst war, mir jedoch jetzt sehr bewusst geworden ist, ist [folgende]: Ich hatte vorher, nicht irgendwie Freunde, Bekannte, bei denen ich etwas kaufte. Sondern ich kaufte (Cannabis) auf der Schützenmatte. Und finde das so unangenehm, diese Situation. Ich habe mir das wohl nicht eingestanden, dass das für mich eine schwierige Sache ist. Aber das war unangenehm. Und auch der Gedanke: Ist da wohl was Doofes mitreingemischt? Man weiss ja nie, was da an Streckmitteln drin ist oder an anderen Wirkstoffen. Und diese Angst nicht zu haben, ist extrem viel wert. Sich

> zu sagen: Ok, ich kenne die Risiken oder habe eine Idee der Risiken meines Konsums, aber es kommt nicht noch etwas unerwartetes dazu. Und die Situation im Milieu nicht zu haben [ist schön]. [I-5: A-21]

Zwei Personen gaben an, für sie sei seit dem Kauf von Cannabis in Apotheken keine Veränderung spürbar geworden.

Die Möglichkeit Cannabis in der Apotheke zu kaufen, ***beeinflusse das Wohlbefinden positiv***. So äusserten mehrere Personen (4), allein zu wissen, dass Cannabis in Apotheken gekauft werden könne, beeinflusse ihr Wohlbefinden positiv. Weitere Aussagen in diese Richtung sind: die konstante Produktequalität gäbe Sicherheit (2); der Kauf von Cannabisprodukten in Apotheken fühle sich legal an (2); es gibt eine Ansprechperson für Fachfragen; Cannabis in der Apotheke zu kaufen wirke entlastend und es sei generell einfacher Cannabis zu kaufen.

Eine Person äusserte sich zu ihrem Wohlbefinden wie folgt:

> Weil ich handhabe das viele, viele Jahre so, dass ich das Rauche, was ich selbst aufziehe. Ich habe jeglichen Kontakt zum Schwarzmarkt verloren. Ich wüsste heute nicht einmal, wo ich hingehen soll, wenn ich auf dem Schwarzmarkt etwas kaufen möchte. [I-13: A-23]

Weitere zwei Personen äusserten, ihr Wohlbefinden habe sich mit dem Cannabisangebot in Apotheken nicht verändert.

Folgende Erkenntnisse beziehen sich auf den ***Verkaufsablauf***. Die ***Studienausweise*** (10) und die Identitätskarten (6) oder ein vergleichbarer Ausweis (2) würden vor dem Verkauf kontrolliert. Zwei Personen gaben an, nie eine Identitätskarte oder ein vergleichbarer Ausweis vorgewiesen zu haben und eine weitere Person differenzierte diese Aussage. Sie haben lediglich beim ersten Einkauf die Identitätskarte vorgezeigt, bei allen anderen Käufen lediglich der Studienausweis. Der Kauf von Cannabis wie auch die dazugehörige Beratung hätten *immer* im **Beratungsraum** / Hinterzimmer (7) respektive im Hauptverkaufsraum der Apotheke (2) stattgefunden. Andere Personen erlebten die Erstgespräche im Beratungsraum (5) und alle weiteren Cannabiskäufe im Hauptverkaufsraum der Apotheke. Die Befragten erlebten die Raumsituation unterschiedlich. So gaben mehrere Personen an, der Einkauf von Cannabisprodukten im Hauptraum sei für sie passend (7). Drei dieser Personen äusserten, für sie wäre es auch passend, wenn ihr Chef daneben seine Kopfschmerztabletten kaufen würde. Je eine weitere Person äusserte, sobald Cannabis legal sei, wäre ein Einkauf im Hauptraum der Apotheke für sie passend bzw. würde es nicht stören, neben dem Chef Cannabisprodukte zu kaufen. Eine Person äusserte auf die Frage, wie es für sie sei, im Hauptraum Cannabisprodukte zu kaufen wie folgt:

> Das stört mich eigentlich überhaupt nicht. Ich habe nicht das Gefühl, dass ich etwas Verbotenes mache. Man kann auch irgendwo Alkohol beziehen und ich finde das es rein

> vom Wirkungsgrad sehr wahrscheinlich ähnlich und gut vergleichbar ist. Ich finde es gut, dass man das in der Apotheke kaufen kann. [I-1: A-47]

Eine andere Person meinte zur Frage, wie es für sie wäre, neben dem Chef Cannabisprodukte zu kaufen, folgendes:

> Das würde mich nicht stören. Also sie wissen ja, dass ich meinen Job gut mache, auch wenn ich das mache [Anmerkung: Cannabis konsumiere]. [I-9: A-39]

Einige Personen äusserten, sich für die Beratung und den Kauf von Cannabisprodukten im Nebenraum wohlzufühlen (6). Folgende Aussagen untermalen diese Erkenntnis.

> Ich fühlte mich da sehr geborgen und aufgehoben, muss ich sagen. [I-7: A-45]

> Man geht nach hinten und am Schluss bezahlt man vorne. Die Leute sehen das dann trotzdem. Also, wenn man weiss, was es ist, dann checkt man es vielleicht, das weiss ich nicht. Aber eben, es ein bisschen diskret und das finde ich ok. [I-8: A-31]

> Für mich ist das gut. Weil, ich habe da diesen privaten Moment, wo ich Fragen stellen kann und sie mir Sachen zeigen kann. […] Das ist ideal. [I-11: A-49]

Eine Person gab an, sie würde es schätzen, wenn sie von der Verkaufsperson jedes Mal gefragt würde, ob sie den Cannabiskauf im Beratungsraum abwickeln wolle.

Der ***Verkaufsablauf*** als solches wird von den Befragten ähnlich beschrieben und als passend beurteilt. Der Ablauf wurde wie folgt beschrieben: Begrüssung – Nennen der SCRIPT-Studie – Ausweiskontrolle – Verkaufsgespräch – Produkteübergabe – Bezahlung. Beispielhaft wird nachfolgend eine Aussage, die den Ablauf beschreibt, aufgeführt.

> Also ich gehe rein und sage direkt: Ich bin von SCRIPT. Und dann sagt jemand: Ok, ich komme gleich. Ich hole jemand. Und nachher ist man an der Kasse. Da sage ich, was ich gerne möchte. Und dann bringen sie es. Ja. Es waren nur die ersten zwei Mal, als ich noch kurz in das Räumchen nach hinten ging. Da hat mich jemand gefragt, ob wir nach hinten gehen wollen. Und damals wurde ich noch gefragt, ob es mich stören würde, wenn ich es an der Kasse beziehen würde oder ob ich es lieber privat möchte. Ich habe gesagt, ich kann das gut an der Kasse abwickeln. Und seither gehe ich, sage woher ich kommen und nachher geht es nicht lange. [I-9: A-27]

> Ich zeige meine Karte von SCRIPT. Die Frau sagt mir: Aha, diese Karte. Bitte kommen Sie mit mir in einen anderen Raum. Da ist ein PC. Sie kontrollieren meine Karte und meine ID. Dann fragen Sie: Was willst du heute kaufen? Oder weisst du schon, was du heute kaufen willst? Und wenn ich es nicht weiss, zeigen sie mir diese Liste, was es gibt und was an Lager ist. Dann sagt sie: Ok, du willst diese (Cannabisprodukte). Du hast jetzt

> zwei Produkte gekauft, soviel kannst du noch bis Ende Monat einkaufen. Und dann würde ich sagen, da ist fertig. [I-11: A-39]

Die Personen wurden gefragt, was sie am ***Verkaufsablauf störe***. Die meisten gaben an, es gäbe nichts, was am Verkaufsablauf stören würde (9). Vier Personen monierten einen erhöhten Zeittaufwand. So äusserten drei, die elektronische Eingabe durch das Verkaufspersonal bräuchte viel Zeit. Eine Person meinte, es seien nur wenige Verkaufspersonen mit SCRIPT betraut, was zu Wartezeiten führe, bis jemand gefunden würde, der für SCRIPT zuständig sei und sie bedienen könne.

Die Forschungsgruppe hatte aufgrund von Rückmeldungen der partizipativen Begleitgruppe ***Gläschen mit integrierter Lupe und einer Riechlasche*** für die Präsentation von Blüten und Harzen in den Apotheken organisiert und allen Apotheken in ausreichender Menge zur Verfügung gestellt. Nun äusserten drei Personen sie hätten diese Gläschen genutzt. Sie beschrieben die Gläschen als professionell und super. Sieben Personen gaben an, diese Gläschen nicht zu kennen. Eine dieser Personen monierte die Verkaufspraxis wie folgt:

> Mir ist wichtig, wie es riecht, wie es sich anfühlt. Das sind jetzt drei Punkte, die man in der Apotheke nicht kann. Man kann es weder riechen noch anschauen noch anfassen. Es kommt einfach in diesem verschlossenen Tütchen, das auch nicht durchsichtig. [I-6: A-133]

Eine andere Person relativiert das Fehlen dieser Gläschen mit folgender Aussage:

> Das wurde mir nie angeboten. Aber ich hatte auch nicht den Bedarf dazu. Vielleicht, weil ich den Marketingstrategien von Amsterdam abgeneigt bin. Ich verstehe den Grundsatz, dass man Cannabis mit den Augen und dem Geruch kauft. Ich muss aber ehrlich sagen, das schützt nicht vor schlechter Ware. [I-7: A-77]

Die Befragten wurden gefragt, wie sie die ***Verkaufspersonen in den Apotheken wahrgenommen*** hätten. In den Antworten wurden folgende Adjektive genannt: freundlich (7), neutral (6), interessiert (3), offen (3), sympathisch (3), hilfsbereit (2), nehmen sich Zeit für Cannabiskundschaft (2), gut informiert, herzig, kommunikativ, kümmern sich um Cannabiskundschaft, kundenfreundlich, respektvoll. Eine Person differenzierte explizit die Erfahrung vom Erstgespräch und jene vom zweiten Cannabiskauf. So beschrieb die Person den zweiten Cannabiseinkauf in der Apotheke bei einer anderen Verkaufsperson:

> Und die zweite Person war wirklich...// «Grüessech. Aha, SCRIPT-Studie. Wissen Sie schon, was Sie wollen? Hier ist die Karte.» Positiv formuliert: sehr zurückhaltend, mir nicht zu nahetretend. Sie hat das professionell gemacht. Überhaupt nicht wertend, also, das ist einer dieser komischen Kiffer, so etwas war überhaupt nicht da. Aber so, auch keine persönliche Interaktion. [I-4: A-41]

Was die Teilnehmer*innen an den Verkaufspersonen in den Apotheken besonders schätzen sei die neutrale Haltung (8), die freundliche Art (5) und die Gespräche sowie das Interesse an den Erfahrungen mit den Cannabisprodukten. Es folgen einige Zitate zu diesen Aussagen.

> Diese Neutralität. Und irgendwie, ich sage jetzt einmal, dass man nicht gerade als Kiffer abgestempelt wird. Das fand ich noch cool. [I-6: A-123]

> Die freundliche Art, grundsätzlich. […] Sie haben einen sehr natürlichen Eindruck gemacht. Und es ist, wie wenn ich ein Medikament holen würde, von dem die Leute ringsherum auch nicht wissen müssen, was ich jetzt genau bekomme. Darum ist: Aha, Sie sind für das da, dann kommen Sie doch gleich mit. Und dann ist man im Séparée und man hat Zeit für Fragen. [I-10: A-87]

> Also, wenn nicht viel Kundschaft da ist. […] da kommt man kurz in ein zwischenmenschliches Gespräch, weil es sie auch interessiert, wie das alles funktioniert. Und ja, die Alterspanne in der Apotheke ist relativ gross. Von der Lehrtochter bis zur älteren Pharma-Assistentin oder dem Apotheker. Darum, das ist eigentlich noch spannend. […] Jaja, für mich auch. So ein bisschen erzählen, wie es für mich ist. [I-1: A-43-45]

Eine weitere Person schätze besonders, dass die Verkaufsperson sich nach ihren Sprachkenntnissen richtete, wie nachfolgendes Zitat zeigt:

> Die Sprache. Eine Frau hat auf Englisch mit mir gesprochen. Da sagte ich, du kannst auch auf Deutsch mit mir sprechen, das ist kein Problem. Eine andere sprach mit mir auf Italienisch. Das war neu und ist meine Muttersprache. [I-11: A-61]

Auf die Frage was sie bei den Verkaufs- und Beratungsgesprächen ***Neues erfahren*** hätten, gaben acht Personen an, sie hätten nichts Neues erfahren. Eine dieser Personen räumte ein, sie habe wohl einen blinden Fleck zu Cannabis, denn es gäbe immer etwas Neues zu erfahren. Drei Personen nannten die Skala «Schadstoffe je nach Konsumform» hätte ihnen neue Erkenntnisse gebracht. So gab eine dieser Personen an, dabei das erste Mal von Aktivkohlefiltern gehört zu haben. Für je zwei Personen seien die Tinkturen bzw. die E-Joints neu gewesen. Eine weitere Person nannte Informationen zu Vaporizer und der optimalen Verbrennung erhalten zu haben. Und eine andere Stimme äusserte, die Inhaltsstoffe sowie den CBD- und THC-Gehalt ausgewiesen zu bekommen, sei neu gewesen.

Die Personen wurden gefragt, ob und wenn ja, wo sie ***Verbesserungspotenzial bei den Verkaufspersonen in der Apotheke*** sähen. Sechs der befragten Personen äusserten kein Verbesserungspotenzial zu erkennen und auf die Lernkurve zu setzen (4) wie folgendes Zitat unterstreicht:

> Grundsätzlich finde ich, dass es so wie es jetzt ist, recht gut ist. Und ich glaube, wenn sie jetzt Erfahrung sammeln, wird es automatisch besser. Desto mehr sie das gemacht haben. [I-8: A-63]

Eine weitere Verbesserungsidee war: Gespräche führen und nach Erfahrungen fragen (3), wie nachfolgende Aussage verdeutlicht:

> Mich hätte das gefreut, wenn da noch ein bisschen mehr Interesse an diesem Thema und an mir, wie es mir damit geht, [gezeigt worden wäre]. Das hätte man mich sehr gerne fragen dürfen. [I-4: A-47]

Zwei weitere Stimmen gaben an, sich mehr Beratung zu den Produkten und deren Wirkung zu wünschen, am liebsten von einer Person, die selbst Cannabiskonsumerfahrung habe. Dazu äusserte eine andere Person die Idee, Produkteerfahrungen von Kunden weiterzugeben und diese als Dritterfahrungen zu deklarieren. Die Ideen für Verbesserungen waren vielfältig. Dies zeigt folgende Auflistung: den Zeitaufwand verkürzen, in dem die digitalen Formulare vereinfacht würden; die Präsentationsgläschen (Blüten, Harze) aktiv anbieten und in die Beratung einbinden; das ganze Apothekenpersonal darüber informieren, dass die Apotheke Teil von SCRIPT sei und genügend Verkaufspersonen involvieren (Wartezeiten); Fachkenntnisse von Verkaufspersonen vertiefen; alle Produkte konstant an Lager haben; App entwickeln, damit die Kundschaft jederzeit sehen könne, wie viel im laufenden Monat bezogen wurde bzw. noch bezogen werden könne.

Auf die Frage, welche ***Cannabisprodukte*** die Teilnehmer*innen ***in der Apotheke kaufen*** würden bzw. zum Ausprobieren kauften, gaben sie folgendes an: Blüten (12), Harze (8), E-Liquids (7) und Tinkturen (4). Für ihre ***Auswahl*** nannten die Befragten folgende ***Kaufs- bzw. Wiederkaufskriterien***: THC-Gehalt (10), davon 4 Personen, die das Verhältnis des THC- und CBD-Gehalts prüfen. Sieben Personen gaben an, das Aussehen sei wichtig. Des Weiteren wurden der Geruch (5), generell die Produktequalität (5), die Wirkung (5), die Herkunft (4), die Cannabissorte (3), der Preis (3) und der Geschmack während des Konsums (2) genannt. Zitate, die diese Aussagen untermalen, sind folgende:

> Ich bin nur am THC interessiert. [I-3: A-35]

> Also mit dem Gras war auch klar, […] dass man jetzt nicht noch irgendwelche Kriege unterstützt und eine Ahnung hat, dass das Geld irgendwie.../// Das ist mir eigentlich wichtig. Aber ich kann nicht sagen, dass ich immer darauf geachtet haben. Oder, dass es irgendwie Bio ist und nicht irgendwelche chemischen Stoffe enthält, die man nicht weiss. Oder viel zu viel von diesem THC drin hat. Am liebsten aus der Schweiz. Das sind wohl so diese Aspekte, auf die ich geschaut habe. [I-4: A-65]

> Mir ist vor allem wichtig, die Qualität, also wie es aussieht. Mir ist wichtig, wie es riecht, wie es sich anfühlt. [I-6: A-65]

> Sicher auf die Produktequalität. Ich muss es ehrlich sagen, ich finde es schwierig, diese Frage zu beantworten. Weil, wenn ich in die Apotheke gehen, dann vertraue ich der Apotheke sehr. Und es hat sich auch bestätigt, dass diese Produkte gut sind. [I-7: A-65]

> Sicher der Geschmack im Rahmen vom Konsum. Nicht wie es von aussen riecht. Sondern, der Geschmack, den ich beim Rauchen in erster Linie habe. [I-10: A-97]

Die Frage nach dem ***Produkteangebot*** lieferte vielfältige Antworten. So gaben zwölf Personen an, das aktuelle Angebot sei ausreichend und gut. Die Hälfte dieser Personen äusserten sich dennoch eine ***grössere Produktevielfalt*** zu wünschen. Genannte wurden: der Wunsch nach Produkten mit höherem THC-Gehalt (4), mehr Variation im Verhältnis von THC-CBD (4), mehr Varianten in Bezug auf Wirkung und Geschmack.

> Vor allem völlig ausreichend. Es ist super, so wie es ist. [I-7: A-81]

> Ich finde es recht gut. […] Ich fände es noch cool, wenn es ein Produkt gäbe, das weniger THC hat und dafür auch nicht gerade einen CBD-Wert, der gleichhoch ist, wie der THC-Wert. [I-8: A-79]

> Eher klein. Aber dafür hat es in diesem kleinen Angebot ziemlich alles drin. Das heisst, es hat von Indica, Sativa, Hybrid-lastigen Blüten, stärkere, schwächere. [I-6: A-173]

> Eine Sortenvielfalt. […] Also nicht so entweder oder. Nicht entweder überpotent 20 Prozent THC und nur 0.2 Prozent CBD. Sondern vielleicht ein Mittelmass. Das andere ist dann 10 zu 10. Das ist dann auch vom Preis her halt, für was man bekommt, zu wenig ist. […] Ja, das vor allem, eine Vielfalt. Verschiedene Sachen, so dass es nicht immer nur das Gleiche ist. [I-1: A-89]

Eine Person äusserte, sie schätze besonders die Produktekonstanz, wie nachfolgendes Zitat verdeutlicht.

> Ich finde es sehr angenehm, weil es immer dasselbe ist. Dass man immer weiss, was man bekommt. Ja, das hatte ich im früheren Konsum nicht. Da wusste ich nie, was ich bekomme und ob es anders ist oder nicht. Und so ein bisschen, ja, dass es immer gleichbleibt, das finde ich angenehm. So weiss man auch auf was man sich einlässt und was man bekommt. [I-9: A-93]

Mehrere Personen gaben an, E-Liquids (7), Tinkturen (4) und CBD-Produkte würden sie ***nicht interessieren.*** Vier weitere Personen meinten, sie würden zwar nicht alle Produkte selbst kaufen, fänden das Angebot jedoch sinnvoll so wie es sei.

Die Befragten äusserten folgende ***Mängel bei den Produkten***: Das Harz sei zu trocken bzw. kein richtiges Hasch (3). Eine andere Person gab an, gerade diese Trockenheit habe ihr

gefallen. Des Weiteren würden Angaben zu verwendeten Düngemitteln und der konkreten Cannabissorte auf der Verpackung fehlen.

Einzelstimmen nannten folgende ***Produkte- bzw. Verkaufsideen*** wie ein assortiertes Produkt und eine Bonussystem, die aufgenommen werden könnten:

> Für mich selbst war die Frage: Was möchte ich als erstes probieren? Und da dachte ich es wäre toll, wenn es ein Sample geben würde. Da reicht mir schon ein halbes Gramm, um rauszufinden, ob mir das gefällt oder nicht, da muss ich keinen grossen Beutel haben. [I-5: A-69]

> Er findet, wenn man immer und immer wieder geht und sehr regelmässig vorbeikommt, dass es halt ab einem gewissen Punkt, zum Beispiel jedes zehnte [Cannabisprodukt] eine Vergünstigung hat. Weil es halt sonst so ist, wenn man privat kaufen geht. Da bekommt man oft Vergünstigungen, wenn man oft geht. [I-9: A-166]

Die ***Preise der Cannabisprodukte*** in den Apotheken wurde von den Befragten immer wieder mit den Preisen des illegalen Marktes verglichen. Trotzdem gaben sechs Personen an, das Preis-Leistungsverhältnis der Produkte in Apotheken sei gut. Eine Person differenzierte, die Preise der Blüten seien in Ordnung, das Harz jedoch sei zu teuer. Zwei Personen gaben an, die Preise in den Apotheken seien für sie langfristig zu teuer. Fünf Personen äusserten, der Preis für Cannabisprodukte in Apotheken sei generell zu hoch, deshalb würden sie Cannabis weiterhin bei ihren privaten Quellen beziehen (4). Einige Personen (5) gaben an, auf dem illegalen Markt hätten sie beim Bezug einer grösseren Menge Cannabis einen günstigeren Preis. Ein vergleichbares Rabattsystem würden sie in den Apotheken vermissen. Weitere vier Personen äusserten, auf dem illegalen Markt koste eine Gramm Cannabis immer gleichviel, egal wie hoch der THC-Gehalt sei. Diese Preisdifferenzierung in der Apotheke irritiere sie. Und eine Person meinte, mit einer generellen Preisreduktion der Cannabisprodukte in Apotheken, würden mehr Personen in die Apotheke gelockt, was sich negativ auf den illegalen Markt auswirken würde. Es folgen einige Zitate zu den Preisen.

> Das ist völlig ok. Das sind gute Preise. [I-3: A-57]

> Dass ich es [das Cannabis] viel billiger erhalte, wenn ich es nicht in der Apotheke kaufe. Das ist auch ein Grund, warum ich in letzter Zeit nicht so oft in der Apotheke war. Weil, es ist mir zu teuer. [I-8: A-87]

> Und ich finde den Sinn für mich, dass es unterschiedlich teuer ist. Das ist eigentlich mega sinnvoll. Ich war es mir bisher einfach nicht gewohnt. […] Und auch egal wie stark es ist. Das war halt immer gleich teuer. [I-9: A-117-121]

> Die Preise sind sehr hoch. Nein, ich muss anders beginnen. Die Preise sind normal, also normal bis hoch. Das Problem ist halt ein bisschen, dass ich nicht mehrere Mengen kaufen kann und einen gewissen Rabatt erhalte. [I-6: A-191]

Als ***Vorteile***, die sich durch den ***Kauf von Cannabisprodukten in Apotheken*** ergeben, sahen die Befragten folgende Aspekte: eine konstante Produktequalität (11), ein praktischer, einfacher Einkauf von Cannabisprodukten (7), geregelte Öffnungszeiten (5), ein legaler Raum in dem sich der Kauf abspielt (5), vertrauenswürdiger Rahmen, in welchem sich der Kauf abspielt (5), auf der Produktepackung ausgewiesene Inhaltsstoffe (4), eine Auswahl an Cannabisprodukten (4), Fachpersonen als Ansprechperson (4), ein sicherer Ort (3), die Verfügbarkeit von Cannabisprodukten. Nachfolgend einige Zitate:

> Ich finde es cool, dass man weiss, was man bekommt. Ich finde die Auswahl, recht cool. Da finde ich, dass sie sich noch etwas verbessern kann, aber es ist definitiv besser als anderen Orten. Genau. Ich bin es nicht gewohnt, dass ich mehr als etwas auswählen kann. Es ist nicht normal, eigentlich. [I-8: A-27]

> Die Vorteile sind vor allem, dass man einen professionellen Kontakt hat mit jemandem, der sich mit Arzneistoffen auseinandersetzt. Die Apotheke grundsätzlich auch als Stelle gebraucht werden kann für Beratungen, wenn man Sorgen hat bezüglich eines Suchtverhaltens und beispielsweise nicht gerade auf den Notfall geht, um da wertvolle Zeit zu rauben, das muss man schon so sagen. [I-7: A-107]

> Ein legalerer Rahmen als in der Apotheke kann ich mir nicht vorstellen. [I-3: A-67]

Auf die Frage, ob der Cannabiskauf in Apotheken auch ***Nachteile*** habe, gaben zehn Personen an, keine zu sehen. Drei Personen nannten den Preis als Nachteil. Zwei Personen äusserten den Standort der Apotheke bzw. nur in einer Apotheke Cannabis beziehen zu können, sei ein Nachteil. Weitere zwei Personen nannten den fehlenden Persönlichkeitsschutz, wenn Cannabis im Hauptraum der Apotheke gekauft werden. Einzelnennungen bezogen sich auf die fehlende Beratung zur Wirkung der verschiedenen Cannabisprodukte und auf den Verpackungsverschluss, welcher knifflig zum Öffnen sei.

Zusammenfassung:
Cannabis in der Apotheke beziehen zu können, habe einiges verändert. So seien Angaben zu Wirk- und Inhaltsstoffen ausgewiesen und die Produktequalität konstant. Die Möglichkeit Cannabis in der Apotheke kaufen zu können, wirke sich positiv auf das persönliche Wohlbefinden aus. Der Cannabisverkauf und die dazugehörige Beratung haben bei der Hälfte der Befragten immer im Hinterzimmer stattgefunden. Bei anderen, wurde der Verkauf im Hauptraum der Apotheke abgewickelt. Der Verkaufsablauf

wird als gut befunden. Einige Stimmen monierten den Zeitaufwand, des Cannabiseinkaufs. Einige der Befragten wünschten sich die Sicht- und Riechgläschen für die Cannabisprodukte angeboten zu bekommen. Die Verkaufspersonen in den Apotheken wurden als freundlich, neutral und sympathisch beschrieben. Eine Mehrheit der Befragten äusserte in den Verkaufs- und Beratungsgesprächen nichts Neues erfahren zu haben. Mehr bzw. differenziertere Beratung zu den einzelnen Produkten hätten sich einige Personen gewünscht. Blüten und Harze würden sie am häufigsten kaufen, gaben die Befragten an. Als zentrale Auswahlkriterien nannten sie den THC-Wert bzw. das Verhältnis von THC und CBD und wie das Produkt aussehe. Grundsätzlich wurde die Produkteauswahl als ausreichend deklariert. Dennoch wünschten sich einige Stimmen eine grössere Vielfalt von Produkten und Produktvariationen. Die Produktepreise wurden mit den Preisen des illegalen Marktes verglichen. Fast die Hälfte der Befragten äusserte, das Preis-Leistungsverhältnis in der Apotheke sei gut. Ein Drittel gab an, bei ihren bisherigen Bezugsquellen günstiger Cannabis einkaufen zu können.
Der Erwerb von Cannabisprodukten in Apotheke habe Vorteile wie die konstante Produktequalität, praktischer Zugang und geregelte Öffnungszeiten. Zwei Drittel der Personen sahen keine Nachteile beim Erwerb von Cannabis in Apotheken.

3.3 Erfahrungen mit alternative Konsumformen

Die Befragten gaben an, folgende ***alternative Konsumformen ausprobiert*** zu haben: E-Joint (6), Vaporizer (5), Tinkturen (4), keine der angebotenen Alternativen getestet (3). Eine Person gab an, bereits vor der Studie ausschliesslich mit einem Vaporizer Cannabis zu konsumieren und keine weiteren Alternativen ausprobiert zu haben.

Die Erfahrungen mit den alternativen Konsumformen zeigte sich vielfältig. Die ***E-Joints*** äusserten vier Personen Hustenreiz gehabt zu haben. Die Wirkung sei langsamer eingetreten, hätte jedoch länger gedauert meinten drei Personen. Des Weiteren wurden folgende Erfahrungen genannt: keine Wirkung erlebt zu haben (2), ein E-Joint sei sofort verfügbar und verlocke zu Mehrkonsum (2), der Geschmack sei künstlich – fad (2), der Konsum sei gut dosierbar, ein E-Joint wirke weniger stark als ein normaler Joint, ein E-Joint benötige keinen Tabak, die Handhabung sei umständlich. Nachfolgend eine Originalzitate, die die Ergebnisse untermalen:

> Das E-Liquid ist weniger hoch dosiert und da merke ich kein Mega-High. Also, ein sehr angenehmes, beruhigendes Gefühl, das ich habe. Aber ich bin nicht wirklich mega kreativ. […] Es ist mehr so gemütlich. [I-1: A-137]

> Ich finde, ich muss mehr husten, wenn ich dieses E-Liquid dampfe. Es reizt mich mehr im Hals. Rein vom Flash gefällt es mir. Man kann es besser dosieren. Ein Zug ist weniger stark als ein Zug eines Joints. Das heisst man kann es viel besser dosieren. Das Flash kommt auch langsamer. Und man riecht nicht. Genau. Also je nachdem, was es gefährlich machen kann, ist, dass man im Alltag häufiger dampft, weil es gäbig ist. [I-6: A-215]

> Da stand ich da und dachte: Das ist alles, was das an Geschmack mitbringt? Früher gab es Schleckzeug, das ein bisschen mit Hanf versetzt war, völlig ohne Wirkung, aber es hatte ein bisschen Geschmack. Dieser Hanfgeschmack. Es [der E-Joint] hat mich daran erinnert. Es war ein sehr feiner, schwacher Geschmack. Und nachher hatte ich gefühlt, bei jedem Anlauf gehustet. Weil es hat mich viel stärker gereizt hat, in der Lunge. Und von der Wirkung, da habe ich nicht viel bemerkt. [I-10: A-145]

Auch ***Vaporizer*** wurden von Studienteilnehmer*innen ausprobiert. Ihre Erfahrungen damit werden nachfolgend dargestellt. Zwei Personen äusserten, die Wirkung beim Konsum mit einem Vaporizer komme langsamer. Einzelstimmen äusserten: die Wirkung sei schnell und intensiv, die Wirkung halte länger an, der Geschmack von Cannabis komme gut zur Geltung, das Gerät sei klobig und deshalb nur für zu Hause.

> Es ist deutlich langsamer als es [das Flash] mit dem Vaporisieren kommt oder auch mit dem E-Liquid, da ist es auch so. […] Und das Nikotin mit dem THC, dem Cannabis zusammen hat den Effekt, dass es schneller reinhaut. Ja, das habe ich dann [mit Vaporizer und E-Joint] weniger. Das schätze ich manchmal auch. [I-1: A-131]

> Beim Vape habe ich die Erfahrung gemacht, dass der Geschmack vom Cannabis, dass der richtig schön, kräftig daherkommt. Auch, dass keine geschmackliche Verfälschung durch Tabak dabei ist. Dementsprechend sage ich, ist jeweils die Wirkung relativ unmittelbar. Also relativ schnell eingetreten. Und auch merklich, ich sage jetzt einmal, intensiv. Ja, die gleiche Menge Blüten sind im Vaper eher schneller durch als in einem Joint. [I-10: A-139]

Die dritte alternative Konsumform sind die ***Tinkturen*** für den oralen Gebrauch. Zwei Personen äusserten, sie hätten keine Wirkung gehabt. Einzelnennungen waren: der alkoholische Geschmack erinnere an Spray gegen Halsweh, es brenne im Mund, berausche wenig, führe jedoch zu Entspannung und helfe fokussieren.

> Ich habe da keinen Effekt gespürt, muss ich sagen. Oder ich hatte das Gefühl, ich merke nicht wirklich etwas. Sie sagten mir, ich soll es direkt oral oder in einem Getränk zu mir

> nehmen. Und für mich kam das Gefühl von kranksein oder Husten haben auf. Dieses Erkältet sein und jetzt nehme ich bisschen Echinaforce, das nehme ich ein. Das hat auch so geschmeckt. Wie wenn ich mir Alkohol in den Mund spritze. Das war nicht so befriedigend. [I-1: A-151]

> Sehr gut. Ich meine, die haben wirklich eine Entspannungswirkung, die das Rauchmittel nicht genauso hat. Und das finde ich wirklich gut. Ich würde sagen, es ist ein bisschen besser. Also im Kopf kann man besser Arbeiten, also nicht arbeiten, aber ich meine besser fokussieren, als wenn man raucht, dann ist das eine andere Wirkung. Ich finde, das Spray schon besser zum Entspannen. [I-2: A-115]

Fünf Personen gaben an, zukünftig keine (weiteren) alternativen Konsumformen ausprobieren zu wollen.

> Ich glaube, das steht bei mir gar nicht zur Frage. Punkt. Ich wüsste jetzt nicht, was die Vorteile wären. Das müsste man mir zuerst erklären. [I-12: A-111]

Zusammenfassung:
Die alternativen Konsumformen wurden von etwa der Hälfte der Befragten ausprobiert. Die Favoriten waren der E-Joint und der Vaporizer. Die Tinkturen wurden probiert, deren Wirkung überzeugte jedoch nicht. Ein Drittel der befragten Personen gab an, vorzuhaben, eine alternative Konsumform testen zu wollen.

3.4 Datenschutz

Zum Thema Datenschutz äusserten sieben Personen, sie fänden diesen wichtig. Weiter gaben mehrere Personen an, in der Apotheke werde der Datenschutz gut umgesetzt (10) insbesondere der Verkaufsablauf sei passend (5). Der Kauf von Cannabis werde geschätzt, gaben drei Personen an. Weitere vier Personen wünschten sich ein aktives Angebot seitens der Verkaufsperson, den Kauf von Cannabisprodukten in einem separaten Raum abwickeln zu können. Für den zukünftigen Verkauf von Cannabisprodukten sei eine Identitätskarte zu zeigen, um das Alter zu prüfen, analog dem Alkoholverkauf (2).

> Ich glaube, meine Daten sind gut geschützt, wenn ich dort bin. Ich muss einfach jedes Mal meinen Ausweis zeigen. Aber das gehört dazu. Das muss ich im Coop, wenn ich Alkohol kaufe, auch. Und halt einfach meinen SCRIPT-Ausweis, den ich jeweils am Anfang gebe und hinten im Räumchen noch meine ID. Da ist meine Identität gut geschützt. Ich habe nicht das Gefühl, dass irgendjemand, der im Raum steht, nachher weiss, wer ich bin. [I-8: A-121]

Zusammenfassung:
Datenschutz ist den Studienteilnehmer*innen wichtig und dieser werde in den Apotheken gut umgesetzt. Studienteilnehmer*innen wünschen sich ein aktives Angebot der Verkaufsperson, den Cannabiskauf im Nebenraum abwickeln zu können.

3.5 Erfahrungen mit Tabak- und Cannabiskonsumberatung in der Apotheke

Zur Frage, ob sie eine Tabak- und Cannabiskonsumberatung erhalten hätten, gaben fünf Personen an, beim ersten Cannabiskauf eine solche erhalten zu haben. Davon äusserte eine Person, sie nutze seither Aktivkohlefilter zum Cannabisrauchen. Zwei Personen gaben an, keine Tabakkonsumberatung zu gebrauchen, da sie keinen Tabak konsumieren würden.

> Vom ersten Mal abgesehen, da haben sie die gesundheitsschädlichen Konsumformen angesprochen, das haben sie schon kurz probiert. Aber ich habe recht schnell gesagt, dass mich das nicht interessiert. Ich will zuerst Mal ein bisschen Gras kaufen. [I-13: A-61]

> Ich rauche keinen Tabak. Für mich war es gut zu wissen, dass es auch für andere Leute diese Beratung gibt. [I-2: A-135]

Es sei ihnen keine Tabak- und Cannabiskonsumberatung angeboten worden (5) bzw. sie hätten keine gewünscht (4), äusserten andere Stimmen. Je zwei Personen stellten in Aussicht in Zukunft eine Beratung einzuholen bzw. es sei gut, zu wissen, dass ein solches Beratungsangebot zur Verfügung stehe. Eine Person äusserte, bereits das Gespräch an der Studienvisite hätte sie zum Überdenken ihres Tabak- und Cannabiskonsums angeregt und sie habe beides reduziert.

> Ich brauche da keine Beratung. Mir ist klar was CBD und THC ist, auch was Indica- und Sativasorten sind, ezetera. Da bin ich informiert. Daher weiss ich genau, was ich will. [I-13: A-63]

> Ich habe es mir nicht spezifisch vorgenommen. Aber es wäre sicher nicht schlecht. Es ist nicht so, dass ich dies ablehnen würde. [I-9: A-153]

Zusammenfassung:
Eine explizite Tabak- oder Cannabiskonsumberatung habe keine der befragten Personen in Anspruch genommen. Bei einigen Studienteilnehmer*innen wurde das Erstgespräch als Beratung wahrgenommen.

3.6 Reaktionen aus dem Umfeld der Studienteilnehmer*innen

Alle der befragten Personen (14) gaben an, ***in ihrem Freundeskreis erzählt*** zu haben, dass sie an SCRIPT teilnehmen und ihre Cannabisprodukte in der Apotheke kaufen.

Die Personen gaben an, dass ihr ***Freundeskreis vorwiegend positiv auf die Information, Cannabisprodukte in Apotheken zu kaufen,*** reagiert hätten (9). Fünf Personen gaben an, gemischte Reaktionen erlebt zu haben. Die Reaktionen seien von gleichgültig bis interessiert gewesen. Besonders interessiert habe die Produktepalette (3), das Studiendesign (2). Einige Personen gaben an, ihre Freund*innen würden Cannabisprodukte in der Apotheke kaufen (6).

Die Befragten meinten, andere cannabiskonsumierende Personen würden auch gerne ***Cannabisprodukte in der Apotheke einkaufen*** (12). Zwei Personen meinten, es gäbe sowohl solche, die in der Apotheke Cannabisprodukte einkaufen möchten wie auch solche, die dies nicht wollen. Als Hemmschuhe für einen Kauf von Cannabis in Apotheken wurden die Produktpreise (3), der Datenschutz (2) und die Teilnahme im Strassenverkehr genannt.

> Ich denke Hauptsache legal und nicht unreguliert. Alle hätten das gerne von dieser Gruppe [cannabiskonsumierende Personen]. Ich weiss nicht, ob alle gerne in die Apotheke gehen würden, wegen den Themen, die wir gerade besprochen haben. Eben, wenn der Chef daherkommt oder so, dann natürlich nicht. Aber, ich denke die Hauptsache ist, nicht illegal zu kaufen. Alle würden das gerne haben. [I-2: A-155]

> Ich weiss von einer Person, die wäre interessiert gewesen. Die hat im ersten Augenblick gesagt: Oh, da nehme ich auch teil. Und dann kam ihr in den Sinn, dass sie noch Auto fährt, und hat wegen dem Gesetz ganz bewusst darauf verzichtet. Obwohl Anonymität garantiert ist. Aber konsequenterweise hat sie trotzdem darauf verzichtet. [I-14: A-166]

Bei einigen Personen kam es zu ***Diskussionen im Freundeskreis***. Es wurden folgende Diskussionsthemen erwähnt: Datenschutz sei wichtig, insbesondere für Menschen, die regelmässig im Verkehr unterwegs seien; Jugendschutz sollte analog dem Alkohol gehandhabt werden; Marktwirtschaft versus regulierten Anbau und Verkauf; Vor- und Nachteile eines regulierten Verkaufs von Cannabis; Cannabisproduktpreise wurden als hoch eingeschätzt.

Eine weitere Frage war: Welche ***Bedingungen*** erfüllt sein müssten, damit cannabiskonsumierende Personen an offiziellen Verkaufsstellen wie aktuell ***in der Apotheke, ihr Cannabis kaufen*** würden? Drei Personen gaben an, sie seien überzeugt, dass allein der Zugang in Apotheken Cannabis zu kaufen, reichen würde, damit die Leute in der Apotheke Cannabisprodukte einkaufen würden. Die restlichen Antworten waren heterogen und meist Einzelnennungen. Zwei Personen äusserten, es bräuchte eine grosse Auswahl von Cannabisprodukten, darunter sollten auch exotische Sorten sein. Weitere Bedingungen waren: eine gute Produktequalität; eine Fachberatung, insbesondere, wenn Cannabis in Apotheken verkauft werde; ein Bonussystem, welche diejenigen belohnt, die immer wieder Cannabisprodukte in der Apotheke einkaufen; der Datenschutz, solange wie Cannabis noch illegal ist; eine andere Verkaufsstelle als die Apotheke; die Apotheke als Verkaufsstelle sei ideal; offizielle Schwellenwerte für Cannabiskonsument*innen analog der Promillegrenze bei Alkohol;

bezahlbare Preise. Nachfolgend werden einige Zitate aufgeführt, die eben aufgeführten Aussagen untermalen.

> Der Zugang dazu würde bei vielen schon reichen. Also, dass man es einfach machen kann. Ja. Ich glaube, das würde schon vielen reichen. Dass man die Möglichkeit hat, es [das Cannabis] holen zu können. [I-9: A-173]

> Vielleicht, wenn es so ein bisschen à la Coffeeshop wäre. Dass man hingehen kann. Es hat viele Sorten zur Auswahl. Es hat exotische Sorten. Das könnte die Leute vielleicht ein bisschen locken. [I-6: A-253]

> Er findet, wenn man immer und immer wieder geht und sehr regelmässig vorbeikommt, dass es halt ab einem gewissen Punkt, zum Beispiel jedes 10 (Cannabisprodukt) eine Vergünstigung hat. Weil es halt sonst so ist, wenn man privat kaufen geht. Da bekommt man oft Vergünstigungen, wenn man oft geht. [I-9: A-167]

> Wer es (das Cannabis) kauft, der wird ziemlich sicher auch konsumieren. Und das gibt einen Rattenschwanz und ja, für mich ist das Stossende am Ganzen, dass es kriminalisiert wird und nicht definiert ist, wo welche Schwellenwerte gelten und man auch selber keine Möglichkeit hat, dies selber zu messen. [I-10: A-169]

Die Frage um ihre Einschätzung, ob das Alter der cannabiskonsumierenden Personen den Kauf von Cannabis in Apotheken beeinflusse, beantworteten alle Befragten mit ja. Die Mehrheit der Befragten äusserte, junge cannabiskonsumierende Personen würden auch zukünftig eher auf dem illegalen Markt Cannabis kaufen (10) bzw. ältere würden eher in Apotheken Cannabis kaufen wollen (4). Sie begründeten ihre Einschätzung für den Kauf auf dem illegalen Markt wie folgt: die Kontrolle in den Apotheken (3), die Altersvorgabe analog dem Alkohol (3), ein Schamgefühl (2), der illegale Markt sei auch eine Jugendtreffpunkt und der Cannabiskonsum sei bei jungen Menschen mit dem Nachtleben gekoppelt. Nachfolgende Zitate verdeutlichen diese Aussagen.

> Aber für die neue Generation ist da immer ein bisschen Kontrast. Weil sie sagen, ja, ich könnte in die Apotheke. Aber die kontrollieren, so bin ich nicht frei. Ich will keine Kontrolle für mich. Ich bin jung und will auch andere Sachen probieren. Ja, für die neue Generation ist es anders. Aber für die alte Generation ist das gut in einer Apotheke zu kaufen. [I-11: A-183]

> Also ich würde jetzt nicht auf die Gasse gehen. Aber als junges Kid habe ich das schon auch gemacht. Dann bin ich mit den Kollegen auf der Münsterplattform rumgehängt, natürlich. Aber das war auch ein Treffpunkt für junge Leute. Aber jetzt würde ich niemals auf der Gasse kaufen. Und das ist bei mir eine Alterserscheinung. Anbauen schon. Das hätte ich auch jünger gemacht, wenn ich jemals ein Plätzchen Land gehabt hätte, wo ich das gut machen könnte. [I-13: A-165]

Die Einschätzung, weshalb ältere Menschen eher in der Apotheke Einkaufen würden, begründeten die Personen so: ältere Menschen würden Wert auf Produktequalität legen (3), Cannabisquellen würden wegsterben (2) und sie würden sich in der Apotheke sicher fühlen (2). Eine Person meinte, ältere Personen hätten eher Gelegenheit selbst Cannabis anzubauen und würden deshalb weniger auf dem illegalen Markt anzutreffen sein.

> Also für die alte Generation ist es eine gute Idee, in der Apotheke zu kaufen. Das ist ein sicherer Platz, da gibt es Kontrolle. [I-11: A-183]

> Ich sage jetzt einmal ganz salopp: Da [in der Apotheke] fühlen sich alle wohl, weil die meisten Leute, die Drogen auf der Strasse verkaufen, die sind eher zwischen 20ig und 30ig. Und ich weiss nicht, ob ein pensionierter Senior unbedingt zu so jemandem auf die Strasse gehen möchte. Da fühlt er sich wahrscheinlich wohler in der Apotheke. [I-7: A-149]

> Ich denke ab einem gewissen Alter, legt man mehr Wert auf Qualität. [I-11: A-259]

Zusammenfassung:
Die meisten Befragten schätzten ein, dass andere cannabiskonsumierende Personen gerne Cannabisprodukte in der Apotheke kaufen würden. Sie gaben an eher ältere Personen als Cannabiskundschaft in der Apotheke zu sehen und begründeten dies, damit, dass ältere Personen mehr Wert auf die Produktequalität legen würden.

3.7 Illegaler Markt

Als bisherige ***Cannabis-Bezugsquellen*** nannten die Befragten Bekannte (9), Eigenanbau (4) und der offene illegale Markt (3). Zwei Personen nannten mehr als eine frühere Bezugsquelle. Zwölf Personen gaben an, ihre Cannabisprodukte aktuell in der Apotheke zu kaufen. Sechs Personen gaben an, weiterhin (auch) bei der bisherigen bekannten Person Cannabis zu beziehen. Der offene illegale Markt wurde von keiner Person als aktuelle Cannabisbezugsquelle genannt.

> Also vor zwei Jahren habe ich wirklich selbst genug angebaut, ich hatte drei, vier Pflanzen und das hat mir wunderbar gereicht. Letztes Jahr hatte ich einen guten Freund, der noch viel mehr Pflanzen hatte. Dem habe ich ein bisschen etwas bezahlt. [I-4: A-105]

Auf die Frage, was sie ***auf den illegalen Markt locke***, nannten sie das Preis-Leistungsverhältnis (6), die Qualität (4), ihre Gewohnheit (2) die Möglichkeit ein Produkt probieren bzw. bei Nichtgefallen wieder zurückgeben zu können (2), den Cannabissortenreichtum.

> Für mich ist es, dass es so unkompliziert funktioniert, wie das jetzt seit Jahren läuft. Dass für mich die Qualität stimmt. Also Preis-Leistung und die Bequemlichkeit beim Einkauf, […]. Aber am Schluss, dass es zur Gewohnheit gekommen ist, dass ich es irgendwann fast ausschliesslich nur noch bei ihm bezogen habe, hat schon stark damit zu tun, dass es...// Also der Ausschlag, irgendwann kam dazu, dass die Bezugsquelle, die das pflanzt und alles, dass ich diese Person auch kenne. Und gemerkt habe, aha, die kenne ich auch schon seit 15 Jahren. Und dass das nachher so ein freundschaftliches Ding auch ist. Da ist von meiner Seite her das Vertrauen, dass sie das so sauber machen, wie sie es erzählen. [I-10: A-177-179]

Folgende Aspekte würden sie ***vom illegalen Markt abhalten***, äusserten die Befragten: die Produktequalität bzw. die Angst vor Streckmitteln und deren Folgen (5), die unsichere Umgebung (2) und die eigene Bequemlichkeit.

> Das weiss ich definitiv nicht, wenn ich es [das Cannabis] auf dem Schwarzmarkt kaufe. Nicht einmal, wenn ich die Person gut kenne, die mir das Zeug verkauft. Meistens weiss die Person selbst nicht einmal, was es ist. Also, es ist halt einfach etwas, das man kauft und keine Ahnung hat, was es ist. Also, ich habe auch Freunde, die schon schlechte Erfahrungen gemacht haben und synthetischen Cannabis und synthetischen THC bekommen haben. Das ist schon nicht cool. Das wünsche ich niemandem. Das ist einfach der Nachteil des Schwarzmarkts. [I-8: A-93]

> Das tönt jetzt ein bisschen blöd: die Bequemlichkeit oft. Es ist einfach praktisch. Nach dem Feierabend in die Apotheke zu gehen und da ein Päckli zukaufen. [I-1: A-211]

Zusammenfassung:
Als aktuelle Cannabisbezugsquellen nannten die befragten Personen, die Apotheke und/ oder Bekannte, bei denen sie bisher Cannabis gekauft hätten. Das Preis-Leistungsverhältnis sei auf dem illegalen Markt verlockend, meinte ein Drittel der Befragten. Ebenfalls zirka ein Drittel äusserte, die Angst vor Streckmittel und deren Folgen halte sie vom illegalen Markt ab.

3.8 Fragen an die Forschungsgruppe

Während den Interviews kamen Fragen auf, die in der Apotheke nicht oder unbefriedigend beantwortet werden konnten. Deshalb werden sie hier aufgeführt.

Auf einer Cannabisproduktepackung stehe «90-Standard-THC-Einheiten». ***Was bedeutet eine Standard-THC-Einheit?***

Auf den Cannabisproduktepackungen werde die Stärke der Produkte mit 1 bis 4 ausgewiesen. ***Was bedeuten diese Zahlen? Auf was bezieht sich die Stärke (THC-Gehalt?) und wie kommen die Abstufungen 1 bis 4 zustande? Woran werden die Abstufungen festgemacht/ gemessen?***

Es sei wichtig, dass die Cannabissorte und deren Eigenschaften auf der Produktepackung ausgewiesen werde. ***Zu wie viel Prozent besteht diese Sorte aus Sativa bzw. Indica?*** (insbesondere bei Hybridsorten)

4 Fazit

Es wurden 14 Studienteilnehmer*innen befragt, die in der Apotheke Cannabisprodukte einkaufen. Dazu wurden digitale Einzelinterview entlang einer definierten Frageroute geführt. Alle hatten vor dem Interview entsprechende Erfahrungen mit Cannabiskauf und Gesprächen in der Apotheke gemacht.

Cannabis in der Apotheke beziehen zu können, habe einiges an ihrem Konsum verändert. So seien auf den Produktepackungen Angaben zu Wirk- und Inhaltsstoffen ausgewiesen und die Produktequalität sei konstant. Die Möglichkeit Cannabis in der Apotheke kaufen zu können, wirke sich durch den sicheren Rahmen der Apotheke positiv auf das persönliche Wohlbefinden aus. Der Cannabisverkauf und die dazugehörige Beratung haben bei der Hälfte der Befragten immer im Beratungszimmer stattgefunden. Bei anderen, wurde der Verkauf im Hauptraum der Apotheke abgewickelt. Der Verkaufsablauf wurde von den Befragten als passend befunden. Einige Stimmen monierten den Zeitaufwand, des Cannabiseinkaufs. Und andere wünschten sich die Sicht- und Riechgläschen für die Cannabisprodukte aktiv angeboten zu bekommen. Die Verkaufspersonen in den Apotheken wurden als freundlich, neutral und sympathisch beschrieben. Eine Mehrheit der Befragten äusserte, in den Verkaufs- und Beratungsgesprächen nichts Neues zu Cannabis und Cannabiskonsum erfahren zu haben, gleichzeitig wünschten sie sich eine differenzierte Beratung zu den einzelnen Produkten und deren Wirkung. Dies spricht für das Anbieten und Führen von regelmässigen Kundengesprächen. Die Befragten gaben an, am häufigsten Blüten und Harze zu kaufen. Als zentrale Auswahlkriterien der Cannabisprodukte nannten sie den THC-Wert bzw. das Verhältnis von THC und CBD und das Aussehen des Produktes. Grundsätzlich wurde die Produkteauswahl als ausreichend deklariert. Dennoch wünschten sich einige Stimmen eine grössere Vielfalt von Produkten und Produktvariationen. Die Produktepreise verglichen sie mit den Preisen des illegalen Marktes. Fast die Hälfte der Befragten äusserte, das Preis-Leistungsverhältnis in der Apotheke sei gut. Ein Drittel gab an, bei ihren bisherigen Bezugsquellen günstiger Cannabis einkaufen zu können und deshalb da zu bleiben. Die konstante Produktequalität, der praktischer Zugang und die geregelten Öffnungszeiten wurden als Vorteile der Apotheke genannt. Zwei Drittel der Personen sahen keine Nachteile beim Erwerb von Cannabis in Apotheken.

Etwa die Hälfte der Befragten probierte eine oder mehrere alternativen Konsumformen aus. Die Favoriten waren der E-Joint und der Vaporizer. Die Tinkturen wurden probiert, deren Wirkung überzeugte jedoch nicht. Ein Drittel der befragten Personen gab an, vorzuhaben, eine alternative Konsumform testen zu wollen. Die Verkaufspersonen haben die Möglichkeit dies mit aktiv angebotenen Kundengesprächen zu fördern.

Datenschutz ist den Studienteilnehmer*innen wichtig und dieser werde in den Apotheken gut umgesetzt. Einige Stimmen wünschen sich ein aktives Angebot der Verkaufsperson, den Cannabiskauf im Beratungsraum abwickeln zu können. So hätten sie bei jedem Kauf von neuem die Wahl, wie exponiert sie ihre Cannabisprodukte kaufen würden.

Eine explizite Tabak- oder Cannabiskonsumberatung habe keine der befragten Personen in Anspruch genommen. Bei einigen Studienteilnehmer*innen wurde das Erstgespräch als Beratung wahrgenommen.

Die meisten Befragten schätzten ein, dass andere cannabiskonsumierende Personen gerne Cannabisprodukte in der Apotheke kaufen würden. Sie gaben an, eher ältere Personen als Cannabiskundschaft in der Apotheke zu sehen und begründeten dies damit, dass ältere Personen mehr Wert auf die Produktequalität legen würden und bereit seien mehr dafür zu bezahlen.

Als aktuelle Cannabisbezugsquellen nannten die befragten Personen, die Apotheke und/ oder Bekannte, bei denen sie bisher Cannabis gekauft hätten. Niemand gab an, aktuell auf den offenen illegalen Markt zu gehen. Das Preis-Leistungsverhältnis sei auf dem illegalen Markt verlockend, meinte ein Drittel der Befragten, insbesondere weil es einen Mengenrabatt gäbe. Ebenfalls zirka ein Drittel äusserte, die Angst vor Streckmittel und deren Folgen halte sie vom illegalen Markt ab.

Besonders aufgefallen ist die Zufriedenheit mit dem Cannabisangebot in der Apotheke sowie der Verzicht auf dem offenen illegalen Markt Cannabisprodukte einzukaufen. Ebenfalls wurde deutlich, dass Beratung in Form von aktiven, interessierten Kundengesprächen erwünscht und sinnvoll sind.

5 Literatur

Flick, U. (2003). *Qualitative Sozialforschung. Eine Einführung* (3. Auflage). Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.

Mayring, P. (2010). *Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken* (11. aktualisierte und überarbeitete Auflage). Weinheim: Belz.

6 Anhang 1: Interviewleitfaden

Frageroute für Cannabiskonsumierende

SCRIPT

Version:1.2

Datum: 15.08.2024

Allgemeine Einleitung

Interviewer*in stellt sich vor: Wissenschaftliche Mitarbeiterin am BIHAM, verantwortlich für die Interviews und deren Auswertung während der SCRIPT

Das Forschungsprojekt SCRIPT (The ***S***afer ***C***annabis – ***R***esearch *I*n ***P***harmacies randomized controlled ***T***rial) befasst sich mit dem regulierten Verkauf von Cannabisprodukten in Apotheken in der Stadt Bern. Das Ziel ist: Erkenntnisse über die Auswirkungen auf das Konsum- und Kaufverhalten sowie das Befinden der Studienteilnehmenden, die Cannabisprodukte in Apotheken erwerben können, im Vergleich zu Cannabiskonsumierenden, die sich entschieden haben, nicht an der Studie teilzunehmen, zu gewinnen.

Das Interview dauert 45 bis 60 Minuten

Das Interview wird digital aufgezeichnet. Das ermöglicht uns, das Gesagte möglichst genau ins Schriftliche zu übertragen, um anschliessend eine computergestützte Auswertung vornehmen zu können. Die Interviewdaten werden verschlüsselt abgespeichert. Verschlüsselung bedeutet, dass alle Bezugsdaten, die Sie identifizieren könnten (z.B. Ihr Name), gelöscht und durch einen Code ersetzt werden. Der Schlüssel wird am Studienzentrum sicher hinterlegt und ist nur autorisierten Fachpersonen zugänglich. Ihre Aussagen werden mit den Angaben der anderen Interviewpartner*innen im Schlussbericht zusammengefasst. Ihr Name wird im Bericht nicht erscheinen.

Sie haben die Einverständniserklärung für dieses Interview bereits mit dem Studienvertrag unterzeichnet Ich danke Ihnen für Ihre Bereitschaft ein Gespräch mit mir zuführen.

Frageroute für SCRIPT Studienteilnehmende

Sie sind aktiv in der SCRIPT-Studie dabei. Sie haben sich im Vorfeld zu einem Interview zu den Themen Cannabiskaufs und Tabakpräventions- sowie Cannabiskonsumberatung in der Apotheke bereit erklärt. An dieser Stelle danke ich Ihnen für Ihre Bereitschaft und Ihre dafür aufgewendete Zeit.

In dieser Befragung geht es darum von Ihren Erfahrungen mit und Ihren Erkenntnissen aus dem Cannabisverkauf und den Beratungen zu Tabak- und Cannabiskonsum in der Apotheke zu erfahren. Damit die Verkaufs- und Beratungsprozesse sowie die Cannabisprodukte weiter optimiert werden können, nehmen wir gerne Ihre Perspektive als cannabiskonsumierende Person, die ihr Cannabis in der Apotheke kauft, in den weiteren Prozess auf. Ihre Antworten sind für uns von zentraler Bedeutung!

Haben Sie noch Fragen bevor wir mit dem Interview beginnen? Sind Sie mit dem beschriebenen Vorgehen einverstanden? (→Aufnahme starten)

An dieser Stelle schon einmal ein herzliches Dankeschön, dass Sie sich für das Interview Zeit nehmen. Dann beginnen wir mit dem Interview.

Einstieg

- Haben Sie in den letzten vier Wochen ***Cannabisprodukte*** in der Apotheke gekauft?
    - ***Falls ja:*** Wie oft?
- Wurden Sie in der Apotheke auf das Angebot der Tabakprävention angesprochen?
    - ***Falls ja:*** Haben Sie eine Tabakpräventionsberatung erhalten?
        - Wie haben Sie diese erlebt?
- Wurden Sie in der Apotheke auf ihren ***Cannabiskonsum*** (andere Cannabisform, andere Konsumform, weniger konsumieren) angesprochen?
    - ***Falls ja:*** Haben Sie eine Beratung zu Ihrem Cannabiskonsum in Anspruch genommen?
        - Wie haben Sie diese erlebt?
- Wurden Sie in der Apotheke auf alternative Cannabiskonsumformen (Vaporizer, E-Joint) angesprochen?
    - ***Falls ja:*** Haben Sie sich dazu beraten lassen?
        - ***Falls ja:*** Haben Sie einen Vaporizer oder einen E-Joint ausprobiert?

Falls alle Fragen mit «Nein» beantwortet wurden, wird das Interview an dieser Stelle abgeschlossen.
→ Dank aussprechen für die aufgewendete Zeit.

Erwerb von Cannabis in der Apotheke

Seit einiger Zeit erwerben Sie Cannabisprodukte in der Apotheke.

- **Was hat sich für Sie verändert, seit Sie Cannabis in der Apotheke erwerben?**
  - Was ist besonders? Anders? Was fällt auf?
  - Welchen Einfluss hat der Kauf von Cannabis in der Apotheke auf ihr persönliches Wohlbefinden?

Verkaufsablauf

Nun kommen wir zum konkreten Verkaufsablauf. Sie haben mehrmals in der Apotheke Cannabisprodukte erworben.

- **Bitte schildern Sie mir, wie das konkret abläuft. Sie treten ein, und dann …?**
  - Bitte schildern Sie mir den Verkaufsablauf wie Sie ihn erleben, so detailliert wie möglich.
    - Wo hat der Verkauf bisher stattgefunden? In der Hauptverkaufsraum der Apotheke oder in einem Nebenraum?
    - Wie war/ ist das für Sie?
  - Gibt es etwas das Sie stört? Etwas, das Sie sich zukünftig anders wünschen?
- **Wie haben Sie das Verkaufspersonal in der Apotheke erlebt?**
  - Wie wurden Sie bspw. zu den Produkten beraten?
  - Was haben Sie durch Ihre Cannabiskäufe Neues erfahren *(Produktewirkung, Anwendung von Dampfer und E-Joints, mein bisheriges Wissen wurde bestätigt, weiteres Wissen erhalten ->Welches?)?*
  - *Was noch?*
  - Was haben Sie besonders geschätzt? *Z.B. Fachkenntnisse zu den Produkten*
  - Worin sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Cannabisprodukte

Die nächsten Fragen beziehen sich auf die Cannabisprodukte, die in der Apotheke angeboten werden.

- **Welche Cannabisprodukte kaufen Sie in der Apotheke?** *(z.B. Blüten, Harz, Tinktur, Flüssigkeit zum Verdampfen, …)*
- **Auf was legen Sie besonderen Wert bei der Produktewahl?** (*Z.B. THC-Konzentration, Verpackung, Darreichungsform, Reinheitsgrad, …)*
- **Wie schätzen Sie das aktuelle Produkteangebot ein?**
  - Gibt es Produkte, die Sie vermissen? Wenn ja, welche?
  - Gibt es im aktuelle Sortiment Produkte, die Sie gar nie kaufen würden? Wenn ja, welche und weshalb?
- Wie schätzen Sie das Preis-Leistungsverhältnis der Cannabisprodukte aus der Apotheke ein?

Vor- und Nachteile Cannabisverkauf in Apotheken

- **Sehen Sie Vorteile darin Cannabisprodukte in der Apotheke kaufen zu können?**
    - Wenn ja, welche?
    - Was spricht dafür, Cannabis in der Apotheke zu kaufen?
- **Sehen Sie auch Nachteile, beim Erwerb von Cannabis in der Apotheke?**
    - Wenn ja, welche?
    - Was könnte Sie davon abhalten Cannabis in der Apotheke zu kaufen?

Alternative Konsumform

- Haben Sie eine alternative Konsumform ausprobiert?
    - Wenn ja: Welche?
        - Wie sind Ihre Erfahrungen?
    - Wenn nein: Was hat Sie bisher davon abgehalten?
        - Können Sie sich vorstellen, zukünftig eine alternative Konsumform auszuprobieren?
        - Falls ja: Unter welchen Umständen können Sie sich vorstellen eine alternative Konsumform zu probieren?

Datenschutz

Da der Handel mit Cannabis sowie das Konsumieren und Auf-sich-tragen von Cannabis in grösseren Mengen immer noch illegal ist, spreche ich gerne das Thema Datenschutz im Zusammenhang mit dem Erwerb von Cannabis in der Apotheke an.

- **Ist Datenschutz in Bezug auf den Erwerb von Cannabis in Apotheken ein Thema?**
    - Wie haben Sie das bisher beim Kauf von Cannabisprodukten in der Apotheke erlebt?
    - Welche Aspekte kommen Ihnen dazu noch in den Sinn?
    - Welche weiteren Vorkehrungen würden Sie begrüssen?

Beratung zu Tabak- und Cannabiskonsum

- Haben Sie eine Beratung (Tabakpräventionsberatung, Cannabiskonsumberatung) in der Apotheke erhalten?
    - ***Falls ja:*** Wie zufrieden sind Sie mit der Beratung (Tabakpräventionsberatung, Cannabiskonsum), die Sie allenfalls in der Apotheke erhalten haben?
    - ***Falls nein:*** Haben Sie vor, sich zukünftig zum Tabak- oder Cannabiskonsumverhalten in der Apotheke beraten zu lassen?
- Was haben Sie durch die Tabakpräventions- bzw. Cannabiskonsumberatung in der Apotheke Neues erfahren?
    -

Andere Perspektiven einholen

Sie haben nun die Erfahrung gemacht, Cannabisprodukte in der Apotheke zu erwerben. Sicher haben Sie in Ihrem Umfeld darüber berichtet. Nun geht es uns darum, Ihre Beobachtung und Einschätzung einzuholen, wie andere Cannabiskonsumierende den Cannabiserwerb in Apotheken sehen bzw. wie sie auf Ihre Schilderung reagiert haben.

- **Wenn Sie nun an Situationen zurückdenken, in welchen Sie anderen Cannabiskonsumierenden von Ihren «Apotheken-Erfahrungen» berichtet haben, wie haben diese auf Ihre Schilderung reagiert?**
    - Was waren spontane Aussagen/ Reaktionen?
- **Denken Sie, dass andere cannabiskonsumierenden Personen auch gerne in der Apotheke ihre Cannabisprodukte erwerben möchten?**
    - Wenn ja, unter welchen Umständen/ Bedingungen?
- **Denken Sie, dass das Alter von Cannabiskonsumierenden einen Unterschied macht in Bezug auf den Erwerb von Cannabis in Apotheken?**
    - Falls ja, worin denken Sie, liegen die Unterschiede? Bitte machen Sie dazu nähere Angaben.
    - Falls nein, wo denken Sie, liegen die Gemeinsamkeiten von Cannabiskonsumierenden?

Illegaler Markt

Es ist noch nicht lange her, konnte Cannabis ausschliesslich auf dem illegalen Markt bezogen werden. Nun können Sie Cannabisprodukte in der Apotheke erwerben. Der illegale Markt ist trotzdem noch vorhanden. In den nächsten Fragen interessiert uns Ihre aktuelle Beziehung zum illegalen Markt.

- **Kaufen Sie aktuell noch Cannabis auf dem illegalen Markt?**
    - Falls ja, bei wem? *(bisherige Quelle, von Freunden, Bekannten immer vom selben Händler/ Händlerin, auf der Strasse, bei Unbekannten, Mal so, mal so, …)*
        - Was lockt Sie auf den illegalen Markt? *(Vorteile, Bekanntschaften, Gewohnheit, Preis, …)*
    - Falls nein, weshalb nicht? Was hält Sie davon ab? *(Vorteile in der Apotheke, Nachteile illegaler Markt, …)*

Sozio-Demographische Angaben

Damit wir die Stichprobe möglichst gut beschreiben können, stelle ich Ihnen noch ein paar Fragen zu Ihrer Person.

- **Welchen Jahrgang haben Sie?**
- **Welchen Beruf üben Sie zurzeit aus?**

    - In welchem Umfang?
- **Wie beschreiben Sie Ihre aktuelle Wohnsituation?**

allein / bei meiner Ursprungsfamilie / in einer WG / in einer Partnerschaft/ mit der eigenen Familie

- **Anrede**

Dank und Abschluss

Wir sind fast am Ende des Interviews angelangt.

- **Gibt es nun noch etwas, worüber wir nicht gesprochen haben, Sie jedoch denken, das sei im Zusammenhang mit dem Thema wichtig?**
    - Oder gibt es etwas, das Sie uns unbedingt noch mit auf den Weg geben möchten?

Besten Dank für das Interview und Ihre wertvollen Antworten, sowie auch für die Zeit, die Sie sich dafür genommen haben.

7 Anhang 2: Kodierleitfaden Inhaltsanalytische Auswertung

Code	Beschreibung	Ankerbeispiel	Abgrenzung
Überblick gewinnen			
C[4] in Apotheke gekauft	Die TN haben Cannabis in Apotheken gekauft.	Ja Nein	Alle Angaben dazu, ob die Person C in der Apotheke gekauft hat bzw. kauft.
Anzahl Käufe von C in Apotheken	Wie oft die TN in den letzten vier Wochen Cannabis in der Apotheke gekauft haben.	Sagen wir mal alle zwei Wochen. So plus minus, so durchschnittlich.	Angaben zur Anzahl der Einkäufe in den letzten vier Wochen bzw. überhaupt seit Beginn des C-Verkaufs in Apotheken.
Angesprochen auf Tabakprävention	Die TN wurden auf Tabakkonsumberatung angesprochen bzw. nicht angesprochen.	Ja, genau. Ganz am Anfang. Beim ersten Mal, als ich da gekauft habe, da habe ich diese Beratung erhalten. Ja.	Äusserungen dazu, ob die TN in den Apotheken auf eine Tabakkonsumberatung angesprochen wurden.
Angesprochen auf Cannabiskonsum	Die TN wurden auf ihren C-Konsum angesprochen bzw. nicht angesprochen.	I: Wurden Sie in der Apotheke auf Ihren Cannabiskonsum, also die Menge des Cannabiskonsums angesprochen? B: Nein, das wurde ich nicht.	Äusserungen dazu, ob die Person auf ihren persönlichen Cannabiskonsum angesprochen wurde.
Angesprochen auf alternative Konsumformen	Die TN wurde aktiv auf alternative Konsumformen angesprochen.	Ja, genau. Die Konsumform vor allem. Ich denke, das Ziel war, das Risiko zu minimieren. Und wie man das erreichen kann. Ja.	Alle Angaben dazu, ob den TN alternative Konsumformen vorgestellt wurden.
Alternative Konsumform ausprobiert	Die TN haben alternative Konsumformen ausprobiert.	Ja, quasi alle der Varianten. Am Anfang war ich neugierig auf die Tinktur, also den Spray. Den E-Joint.	Aussagen dazu, ob sich jemand nach einer Beratung darauf eingelassen hat eine alternative Konsumform auszuprobieren.
Erwerb von Cannabis in Apotheken			
Gläschen angeboten bekommen	Die TN haben das Sicht- und Riechgläschen für	Ja. Da konnte ich es anschauen und riechen.	Alle Angaben dazu, ob die TN das Sicht- und Riechgläschen mit C-

[4] C steht in diesem Kodierleitfaden für Cannabis

Code	Beschreibung	Ankerbeispiel	Abgrenzung
	Cannabisprodukte in der Apotheke angeboten bekommen.	Mir ist wichtig, wie es riecht, wie es sich anfühlt. Das sind jetzt drei Punkte, die man in der Apotheke nicht kann. Man kann es weder riechen noch anschauen noch anfassen. Es kommt einfach in diesem verschlossenen Tütchen, das auch nicht durchsichtig.	Produkten in den Apotheken angeboten bekamen bzw. nicht angeboten bekamen.
Veränderungen seit C in Apotheken gekauft	Veränderungen, die der/ die TN seit dem Erwerb von C in Apotheken feststellen.	Was gäbig ist, die Apotheke ist direkt bei mir um die Ecke. Und es kam auch schon vor, dass man ganz spontan da vorbeigehen konnte und schnell etwas holen konnte. Das macht es gäbiger als die anderen Wege, wo ich grössere Distanzen hätte zurücklegen müssen. Schnell etwas holen gehen, in einer kleinen Menge.	Alle Äusserungen zu wahrgenommenen Veränderungen seit dem Erwerb von C in Apotheken.
Einfluss auf pers. Wohlbefinden	Der Kauf von C in Apotheken beeinflusst das persönliche Wohlbefinden.	Nicht mega viel. Es ist eher verbunden, dass ich weiss, dass das, was ich rauche, sauber ist. Ich habe auch eine andere Einstellung, durch das, dass ich weiss, dass nichts "gespickt" ist oder gestreckt. Ich glaube es ist das, weshalb ich mich besser fühle, wenn ich [Cannabis] rauche. Ich glaube, es ist das. Wenn man das so verbinden kann.	Angaben zum Wohlbefinden und dessen Veränderung seit dem Kauf von C in Apotheken (pos und neg).
Verkaufsablauf			

Code	Beschreibung	Ankerbeispiel	Abgrenzung
Studienausweis und ID kontrolliert	Studienausweis und ID wurden in der Apotheke kontrolliert.	Ich glaube, ich musste im Hauptraum den Ausweis nicht zeigen. Den haben sie jeweils hinten verlangt.	Angaben dazu, ob der SCRIPT-Ausweis und die ID vor dem Verkauf gezeigt wurden.
Schilderung des Verkaufsablaufs	Der Verkaufsablauf wird beschrieben.	Nachher sage ich, ich bin von der SCRIPT-Studie und zeige die Karte. […] Und jetzt kennen Sie mich schon. Die SCRIPT-Karte und die ID, die gebe ich sofort. Und dann sage ich welches Produkt ich haben möchte. Und dann wird das auch nicht so gross thematisiert. Also in dem Sinn, ja, es ist eigentlich recht normal. Es gab auch schon Leute, die neben mir eine Beratung hatten, weil sie eine Grippe hatten. Also eigentlich ist es angenehm, finde ich.	Alle beschreibenden Elemente zum Verkaufsablauf von C in der Apotheke.
Erfahrungen vor Ort	Erfahrungen zum Ort, wo das Verkaufsgespräch stattgefunden hat.	Ich fühlte mich da sehr geborgen und aufgehoben, muss ich sagen. Und, ich habe mich auch gut beraten gefühlt.	Aussagen dazu, wie die TN den Verkaufsort erlebt haben.
Ort des Verkaufsgesprächs	Der Verkauf von C findet im Hauptraum oder im Nebenraum statt.	Also ja, wir waren im Hauptraum. Ausser als ich das erste Mal ging und alles registriert wurde, da war eine Person, die geschult war und mir alle Produkte gezeigt hat und mir gezeigt, wie alles funktioniert. Das war im Beratungszimmer. Und jetzt komme ich einfach rein in den Hauptraum an die Kasse.	Alle Angaben rund um den Ort des Verkaufsgespräches. Auch Unterschiede des Ortes von den ersten und weiteren Gesprächen z.B. Hinterraum oder Hauptraum.

Code	Beschreibung	Ankerbeispiel	Abgrenzung
Störendes	Störendes während des Verkaufsablaufes.	Dieser Vorgang geht einfach jedes Mal elend lange. Aber das ist eine Kleinigkeit, ich gehe ja nicht jede Woche hin.	Äusserungen zu störenden Faktoren im Verkaufsablauf.
Verkaufspersonal in Apotheken			
Erleben von Verkaufsperson	Beschreibung des Erlebens der Verkaufsperson während des Kaufes von C in der Apotheke.	Das erste Mal wirklich freundlich und interessiert. Eigentlich auch gut informiert. Aber es war ganz offensichtlich, dass sie keine Erfahrung hatte mit diesen Produkten und sie hat gesagt, ich weiss es halt auch nicht. Wir machten das gemeinsam. Ich hatte überhaupt keine negative Wertung gegenüber mir empfunden eher Neugier.	Angaben dazu, wie die TN die Verkaufspersonen generell erlebt haben, inkl. Beratung, falls eine stattgefunden hat.
Neues erfahren	Neue Erkenntnisse, neue Informationen, die während des Verkaufsprozesses vermittelt wurden.	Zum Beispiel, das mit dem Aktivkohlefilter, das war ein Tipp. Und das habe ich jetzt gebraucht in der letzten Zeit. Und auch das wegen dem Rauchen versus Tinkturen.	Angaben dazu, was die TN bei den Käufen in der Apotheke Neues zu C erfahren haben.
Besonders geschätzt	Was an den Verkaufspersonen besonders geschätzt wurde.	Natürlich sind sie sehr freundlich und hilfsbereit. Das habe ich wirklich geschätzt. Es ist, wie wenn man einfach etwas Normales in der Apotheke kauft. Es ist genau dieselbe Art.	Äusserungen dazu, was die TN am Verkaufspersonal besonders geschätzt haben.
Verbesserungspotenzial	Ideen, was das Verkaufspersonal in Apotheken verbessern/ verändern könnte, um es für die C-Kunden angenehmer zu machen.	Ich denke, eben, die Lernkurve mit diesem System [Software, RedCap], manchmal dauerte es wirklich lange. Aber es ist kein Problem.	Alle Aussagen zu möglichen Verbesserungsideen, die den Einkauf von C angenehmer, einfacher machen (aus Sicht der C-Konsumierenden)
Weitere Aspekte			

Code	Beschreibung	Ankerbeispiel	Abgrenzung
Gekaufte Cannabisprodukte	Angaben, was die C-Kunden bisher gekauft haben.	Ich habe Blüten gekauft und die Tinkturen. Diese beiden Sachen.	Alle Angaben zu den bisher gekauften Cannabisprodukten.
Produktewahl	Faktoren, die bei der Wahl von C-Produkten für die TN wichtig sind.	Mir ist vor allem wichtig, die Qualität, also wie es aussieht. Mir ist wichtig, wie es riecht, wie es sich anfühlt.	Angaben dazu, auf was die TN besonders achten / worauf sie besonderen Wert legen, wenn sie Cannabisprodukte kaufen.
Produkteangebot	Einschätzung des aktuellen C-Produkteangebots.	Ich finde es cool. Ich finde es auch schön aufbereitet und beschrieben. Und eben, dass es überhaupt eine Auswahl hat. Und tatsächlich auch Produkte darauf hat, die ich noch nie probiert habe. Daher war ich positiv überrascht, wie es daherkommt. Sowohl inhaltlich aber auch so die Aufmachung, die fand ich cool.	Einschätzung des Produkteangebotes inkl. was sie vermissen und was sie nie kaufen würden.
Preis-Leistung	Wie die TN das Preis-Leistungsverhältnis der C-Produkte einschätzen.	Also, dieses E-Liquid für die E-Zigarette ist vom Preis relativ gut. Ich finde, es ist eigentlich alles fair. Es ist halt einfach der Strassenpreis.	Einschätzung der TN des Preis-Leistungs-Verhältnisses der Cannabisprodukte aus den Apotheken.
Vorteile	Von den TN genannte Vorteile beim Erwerb von C-Produkten in Apotheken.	Es ist eine geregelte Zeit, wo man es einkaufen kann. Ich schätze, dass es [die Produkte] sicher ist. Dass da kein Blei drin ist. Und dass es aus der Schweiz ist. Das schätze ich.	Vorteile des C-Kaufs in der Apotheke, die von TN genannt wurden.
Nachteile	Von den TN genannte Nachteile beim Erwerb von C-Produkten in Apotheken.	Ich denke, nicht. Also, man muss sich das auch überlegen. Es ist eine Apotheke im Zentrum, wo alle	Äusserungen von Nachteilen, die der Erwerb von Cannabis in den Apotheken für die C-Konsumierenden bringen.

Code	Beschreibung	Ankerbeispiel	Abgrenzung
		wohnen. Wer weiss, wen man trifft und man ist gerade am Cannabis kaufen. Ich denke, es ist ein bisschen das. Das muss jeder für sich überlegen. Ich denke, es ist kein grosser Nachteil, aber sicher etwas, das man sich überlegen sollte.	
Abhalten in Apotheke C zu kaufen	Aspekte, die sie vom C-Erwerb in Apotheken abhalten könnten.	Höchsten die Tatsache, dass ich ohne Apotheke immer noch einfacher dazukomme. Oder halt auch der Preis.	Aussagen, was die TN vom Erwerb in Apotheken abhalten könnte.
Alternative Konsumformen			
Sichtweisen zu alternativen Konsumformen	persönliche Einstellung zu alternativen Konsumformen.	Weil die iqos selbst auch ein Vaporisierer ist. Sprich, die Verdampfungstemperatur ist tiefer. Und die chemischen Stoffe, die in den E-Zigaretten, also diesen Vaporizser drin sind, die sind nicht wahnsinnig gut für die Zähne. Es gibt Beläge. Man bekommt eine pelzige Zunge. Und die Studienlage ist aktuell noch nicht top. Aber, man sieht trotzdem, dass die Leute interoral gewisse Ablagerungen haben.	Alle Angaben zur persönlichen Einstellung und Haltung zu alternativen Konsumformen.
Klassischer Konsum von Cannabis	TN, die C als Joint konsumieren.	Ich bin von der alten Schule. Ich mische Blüten mit Tabak und machen so meinen Joint.	Aussagen, den klassischen C-Konsum den alternativen Konsumformen vorzuziehen.
Alternative Konsumform ausprobiert	Die Person hat eine alternative Konsumform ausprobiert.	Ja Nein	Aussagen zum Ausprobieren einer alternativen Konsumform.
Erfahrungen mit alternativen Konsumformen	Berichte von Erfahrungen mit alternativen Konsumformen.	[e-Joint] Vom Genuss her gefällt es mir weniger. Vielleicht ist es einfach, weil ich mir das Verbrennen mehr	Alle Äusserungen zu Erfahrungen mit alternativen Konsumformen.

Code	Beschreibung	Ankerbeispiel	Abgrenzung
		gewohnt bin. Ich finde, ich muss mehr husten, wenn ich dieses E-Liquid dampfe. Es reizt mich mehr im Hals. Rein vom Flash gefällt es mir. Man kann es besser dosieren. Ein Zug ist weniger stark als ein Zug eines Joints. Das heisst man kann es viel besser dosieren. Das Flash kommt auch langsamer. Und man riecht nicht. Genau. Also je nachdem, was es gefährlich machen kann, ist, dass man im Alltag häufiger dampft. Weil es gäbig ist.	
Zukünftig alternative Konsum ausprobieren	Denkbare Konsumform, zum Ausprobieren in der Zukunft.	[Tinktur] Nein. Nein, es ist schon relativ teuer, dafür, dass ich gar nichts [merkte]. Es ist einfach zu grusig, dafür, dass es so teuer ist.	Äusserungen zu Vorhaben, eine alternative Konsumform zukünftig ausprobieren zu wollen, inkl. der denkbaren Konsumform.
Datenschutz			
Datenschutz ist ein Thema	Datenschutz ist ein Thema in Zusammenhang mit dem C-Erwerb in Apotheken.	Ja, das ist für mich schon ein Thema. Das ist mir schon noch wichtig.	Äusserungen, ob Datenschutz in Zusammenhang mit C-Erwerb in der Apotheke ein Thema ist oder nicht. Ja/ Nein
Datenschutz in der Apotheke	Erleben der Datenschutzpraxis in Apotheken.	Also, ich finde sie machen das super. Sie nehmen das auch ernst.	Aussagen dazu, wie der Datenschutz in den Apotheken wahrgenommen wurde
Weitere Vorkehrungen	Weitere Vorkehrungen bzgl. Datenschutz, die von TN wünscht werden.	Dass wenn man hingeht, dass sie einem anbieten: Möchten Sie es hier an der Kasse vor allen machen oder möchten Sie in einen Nebenraum? Das wäre sicher etwas, das für den	Bedürfnisse und Ideen für weitere Datenschutzvorkehrungen bzgl. C-Erwerb in Apotheken.

Code	Beschreibung	Ankerbeispiel	Abgrenzung
		Datenschutz nicht schlecht wäre.	
Tabak- und Cannabiskonsumberatung			
Beratung in Anspruch genommen	Der / die TN hat eine Tabak- und Cannabiskonsumberatung in Anspruch genommen.	I: […] Sie haben gesagt, Sie hätten eine Art Beratung gehabt, beim ersten Gespräch in der Apotheke. Wie zufrieden waren Sie mit dieser Beratung? B: Ich habe nicht mehr gebraucht und nicht mehr erwartet.	Aussagen, dass eine Tabak- und Cannabiskonsumberatung in Anspruch genommen wurde.
Keine Beratung in Anspruch genommen	Der / die TN hat keine Tabak- und Cannabiskonsumberatung in Anspruch genommen.	Vielleicht haben Sie mir angemerkt, dass es sinnlos ist mich zu beraten, ich weiss es nicht.	Aussagen, dass ***keine*** Tabak- und Cannabiskonsumberatung in Anspruch genommen wurde.
Keine Beratung: Vorhaben in Zukunft	Der / die TN hat bisher keine Beratung in Anspruch genommen und macht eine Aussage dazu, ob er/ sie dies für die Zukunft vor hat.	Nein, das habe ich nicht vor. Nein.	Aussagen zur Absicht in der Zukunft eine Tabak- und Cannabiskonsumberatung in Anspruch zu nehmen.
Andere Perspektive			
Erzählt in Freundeskreis von Kauf von C in Apotheke	Angaben dazu, ob eine Person im Freundes- und Kollegenkreis erzählt hat, dass er/ sie Cannabis in Apotheke kauft.	Ja. Gerade im konsumierenden Freundeskreis. Und auch sonst.	Aussagen zur Tatsache, dass die Person im Freundeskreis von ihrer Möglichkeit C in der Apotheke erwerben zu können, erzählt hat.
Reaktionen auf Einkauf in Apotheke	Reaktionen von Personen, die erfahren haben, dass TN in Apotheke C einkaufen kann.	Manchmal kam auch einfach eine Frage: Was hast du da für ein lustiges Beutelchen? Genau. Da habe ich offen darüber Auskunft gegeben.	Reaktionen auf die Tatsache, dass die Person C in Apotheken kaufen kann.
C gerne in Apotheke kaufen	Andere C-Konsumierende würden auch gerne C in Apotheken einkaufen.	Ja. Ganz klar.	Eine Einschätzung, ob andere C-Konsumierenden auch gerne C in der Apotheke kaufen würden.
Bedingungen C gerne in Apotheke kaufen	Bedingungen, um C-Kauf in Apotheke für andere C-	Das erste ist die Qualität, die Reinigung [Reinheit], die	Bedingungen, die erfüllt sein müssten, damit andere C-

Code	Beschreibung	Ankerbeispiel	Abgrenzung
	Konsumierende attraktiv zu machen.	Produktion, die Geschichte und so. Aber ich denke, da habe ich keine Zweifel, dass das gut reguliert wird. Der Datenschutz haben sie auch erwähnt. Ja, das denke ich auch. Das wäre sicher auch etwas Gutes. Und ja, ich denke, ungefähr dieselbe Auswahl wie jetzt. Und dann sollte das gut klappen.	Konsumierende C in Apotheke kaufen würden.
Alter macht Unterschied	Das Alter von C-Konsumierenden macht einen Unterschied in Bezug auf den Wunsch von Cannabis in der Apotheke.	Ich denke ab einem gewissen Alter, legt man mehr Wert auf Qualität.	Ja/ Nein
Illegaler Markt			
Erfahrungen illegaler Markt	Beschreibung von Erfahrungen, die die TN auf dem illegalen Markt gemacht haben.	Sondern ich kaufte auf der Schützenmatte. Und finde das so unangenehm, diese Situation. Ich habe mir das wohl nicht eingestanden, dass das für mich eine schwierige Sache ist. Aber das war unangenehm. Und auch der Gedanke: Ist da wohl was doofes mitreingemischt? Man weiss ja nie, was da an Streckmitteln drin ist oder an anderen Wirkstoffen.	Alle Aussagen zu Erfahrungen, die die TN auf dem illegalen Markt gemacht haben.
Kauft aktuell auf illegalem Markt ein	Person bezieht ihr Cannabis aktuell auf dem illegalen Markt.	Nein, seit ich in der Studie bin nicht mehr.	Aussagen zum aktuellen Bezug von C auf dem illegalen Markt. Ja/ Nein
Was vom illegalen Markt fern hält	Alle Faktoren, die vom illegalen Markt fernhalten.	Das tönt jetzt ein bisschen blöd: die Bequemlichkeit oft. Es ist einfach praktisch. Nach dem Feierabend in die Apotheke zu gehen und da ein Päckli zukaufen. Und das	Alle Angaben zu Nachteilen des illegalen Marktes bzw. was die Person davon abhält, aktuell auf dem illegalen Markt Cannabis zu erwerben.

Code	Beschreibung	Ankerbeispiel	Abgrenzung
		reicht ja nachher auch eine Weile. Statt, dass ich Schreiben muss: Kann ich heute vorbeikommen? Es ist mehr die Bequemlichkeit.	
Was auf den illegalen Markt lockt	Alle Faktoren, die den illegalen Markt attraktiv machen.	Für mich ist es, dass es so unkompliziert funktioniert, wie das jetzt seit Jahren läuft. Dass für mich die Qualität stimmt. Also Preis-Leistung und die Bequemlichkeit des Einkaufens.	Alle Angaben zu Vorteilen des illegalen Marktes.
Quelle auf dem illegalen Markt	Bei wem sie auf dem illegalen Markt Cannabis beziehen.	Es ist immer jemand aus meinem Bekanntenkreis. Ich kenne mehrere Leute, bei denen ich etwas organisieren kann.	Bekannte/Freunde, offener illegaler Markt, Eigenanbau
Soziodemografische Angaben			
Anrede	Frau, Herr, divers		
Jahrgang			
Beruf			Angaben zur beruflichen Tätigkeit, inkl. Pensionierung.
Wohnsituation	Angaben dazu, wie die Person aktuell wohnt.	Ich wohne allein.	WG Alleine Ursprungsfamilie eigene Familie Partnerschaft
Diverses	Aussagen, die in einer zweiten Analyserunde definitiv zugeordnet werden.	Was würde das bedeuten, wenn auf einem Päckli mit 5 Gramm drin steht, 90-Standard-THC-Einheiten?	Alle Aussagen, die zu keinem anderen Code passen und mit SCRIPT in Zusammenhang stehen.
Irrelevantes	Allgemeine Gesprächsteile, die ausserhalb des Themas liegen.	z.B. Adressen für die Gutscheine	Alle Aussagen, die nichts mit SCRIPT zu tun haben.