

Buit van woninginbraak. Onderzoek onder inbrekers en helers (2014). J. Snippe, M. Sijtsma, R. Mennes en B. Bieleman (Intraval, Groningen/Rotterdam). Politiekunde 68

Doelstelling

Meer inzicht verkrijgen in de distributieketens rond gestolen goederen.

Onderzoeksvraag / deelvragen

1. Wat gebeurt er met de buit van woninginbraken?
2. Waardoor wordt de afzetmarkt voor gestolen goederen gekenmerkt?
3. Verschilt de afzetmarkt voor gestolen goederen per buitsoort en achtergrond van inbrekers?
4. Wat is de achtergrond van helers waar inbrekers hun gestolen goederen aan afzetten?
5. Welke route legt het gestolen goed af naar de reguliere tweedehandsmarkt?
6. In hoeverre speelt de afnemer van gestolen goederen een rol in het stelen en helen van de buit van woninginbraken?

Methoden van onderzoek

- literatuurstudie
- interviews: 15 sleutelinformanten, 36 inbrekers en helers, en andere betrokkenen
- sociale netwerkanalyse
- data-analyse politiebestanden

Uitgevoerd in:

Groningen, Friesland en Drenthe

Samenvatting

In het onderzoek staan diefstal en heling van sieraden, elektronica en gereedschap centraal. Hiervoor zijn 36 inbrekers en helers geïnterviewd, is met bijna 20 politieagenten gesproken en is met ruim 50 andere deskundigen contact geweest. De interviews in het criminele circuit vonden plaats op diverse plaatsen, onder andere in de gevangenis. Zo wordt een goed beeld gegeven van wat er gebeurt met de buit van woninginbraak. Daarnaast is een sociale netwerkanalyse gemaakt met behulp van politiegegevens.

Soorten buit die populair zijn onder inbrekers en helers kennen vaak een korte route terug naar de reguliere markt. Sieraden, elektronica en gereedschap krijgen de voorkeur van inbrekers en helers, omdat zij deze buitsoorten in de eigen regio veelal makkelijk kunnen afzetten. Als het risico dat inbrekers en helers moeten nemen niet meer opweegt tegen het geldbedrag dat zij verwachten te ontvangen, zien zij vaak af van het plegen van een inbraak of het (ver)kopen van een gestolen goed.

Het exporteren van gestolen goederen is vooral aantrekkelijk bij dure goederen en grotere hoeveelheden buit. Succesvolle helers hebben niet alleen een groot netwerk, maar bezitten ook de vaardigheden om hun sociale relaties voor eigen gewin te gebruiken. Diverse helers geven aan zeer bewust te werken aan het uitbreiden van hun sociale netwerk.

Winstmaximalisatie is het ultieme doel van iedere inbreker en heler. Hoe deze winst wordt gerealiseerd, hangt af van de aard van de buit en de achtergronden of het netwerk van de betreffende crimineel. Winstmaximalisatie kan worden bereikt door het 'witwassen' van de buit waarbij het de kunst is de herkomst zodanig te maskeren dat de argeloze koper bereid is een hogere vraagprijs te accepteren. Inbrekers en helers gebruiken hiervoor verschillende strategieën zoals het vaak doorverkopen van gestolen goed, waardoor de grens tussen legale en illegale spullen steeds verder vervaagt. De weg waarlangs dit 'witwassen' verloopt is erg

afhankelijk van de aard van de buit. Bij contant geld en sieraden is de weg naar de 'markt' een stuk eenvoudiger en korter dan bij gestolen elektronica en gereedschap.

Grotere hoeveelheden buit worden niet naar buurthelers gebracht, maar naar helers die via hun netwerken in staat zijn om de buit over grotere afstand door te verkopen of naar het buitenland te transporteren. Veel helers zijn oorspronkelijk als inbreker begonnen, maar hebben ontdekt dat het helingcircuit lucratiever en minder risicovol is. De handel in gestolen goederen vereist handelsgeest, (enige) intelligentie en een sociaal netwerk.

Om het inbrekers en helers lastiger te maken gestolen goederen te stelen en te verkopen, dienen drempels te worden opgeworpen. Traceersoftware - die steeds vaker op communicatiemiddelen zoals laptops, iPads en mobiele telefoons is geïnstalleerd - vermindert bijvoorbeeld de aantrekkelijkheid voor inbrekers en helers. Een betere registratie van de inkoop van tweedehands winkels en juweliers verhoogt daarnaast de pakkans.