## Nu aba!

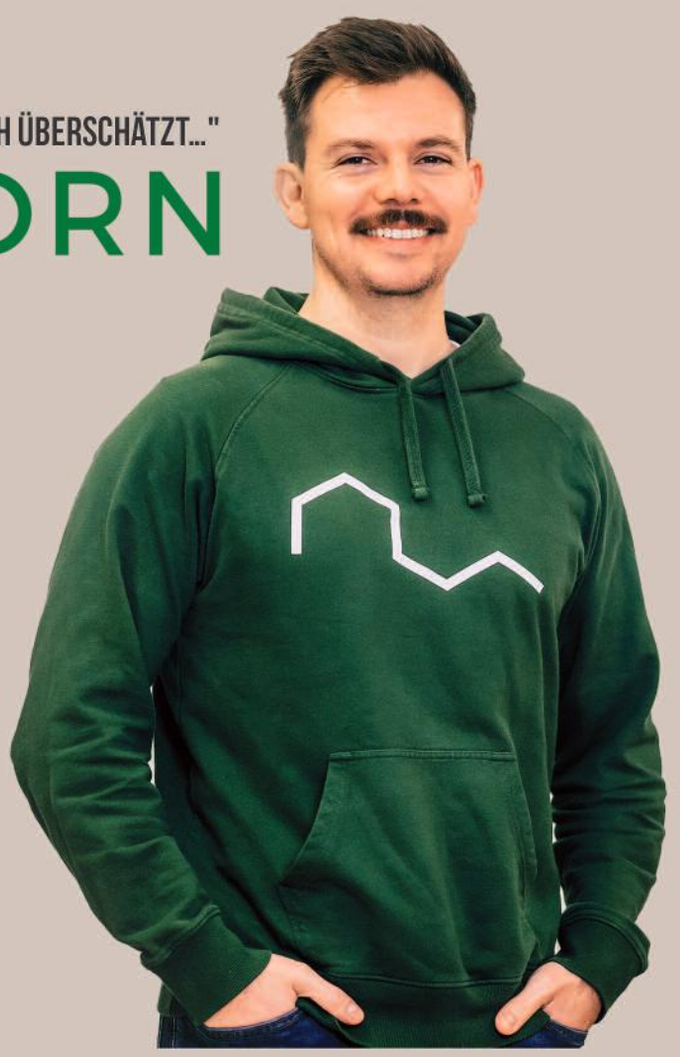
Anfang des Jahres sah es für ein paar Wochen nicht gut aus für die von der Ampel-Koalition vor zwei Jahren versprochene Legalisierung von Cannabis. Selbst Befürworter innerhalb der Regierung schienen sich über Kleinigkeiten zu streiten und konnten sich nicht einigen - was von den politischen Gegnern natürlich sofort ausgenutzt wurde, um noch mehr Zweifel und Streit innerhalb der Regierungskoalition zu säen. Mit bewusst übertriebenen Schlagzeilen wie "Eltern haben Angst um ihren Nachwuchs!", "Die Legalisierung und ihre Tücken" oder "Ärzteschaft warnt vor Cannabis!", sorgten einige Mainstream-Medien für Verunsicherung und propagierten eine Fortführung der Prohibitionspolitik. Auch der hessische Innenminister Roman Poseck (CDU) bezeichnete die Legalisierung als "falsches Signal" und malte durch "eine Ausweitung des Schwarzmarktes, gravierende Folgen bei der Bekämpfung der organisierten Kriminalität, einen Anstieg der Jugendkriminalität und die Beeinträchtigung der Verkehrssicherheit" gleich mehrfach den (Hanf)Teufel an die Wand.

Selbst wir zweifelten in unserer letzten Ausgabe an dieser Stelle an der zeitnahen praktischen Umsetzung der theoretisch schon lange verkündeten Legalisierung und befürchteten, dass uns die Politik erneut hängen lässt. Als langjährige Hanf-Enthusiasten und -Aktivisten sind wir schließlich Enttäuschungen gewohnt. Doch dann machte Anfang Februar die freudige Nachricht die Runde, dass sich die Befürworter in der SPD doch noch durchsetzen konnten und die Legalisierung von Cannabis für den Freizeitkonsums und privaten Anbaus noch in diesem Frühjahr kommen soll. Pünktlich zur diesjährigen Outdoor-Saison sollten einheimische Grower (und solche, die es erst noch werden wollen) ihre Hanfsamen und -stecklinge endlich wieder ganz legal im eigenen Garten einpflanzen können - und ihnen ohne Paranoia beim Gedeihen zusehen und zum Ende des Sommers ernten.

Aber so wirklich glauben wir das erst, wenn das lang verhandelte Cannabis-Gesetz (CanG) endlich beschlossene Sache und tatsächlich verabschiedet ist. Nichtsdestotrotz wünschen wir Euch an dieser Stelle schon mal "Hightere Ostern!" und hoffen natürlich mit der nächsten Ausgabe die praktisch in Kraft tretende Legalisierung gebührend feiern zu können!

"ICH HABE DIE SUBSTANZ IM MARKT DEUTLICH ÜBERSCHÄTZT..."

# GRÜNHORN



**Grünhorn ist die Dachmarke für das größte deutsche Cannabis-Netzwerk in Deutschland und wurde in Leipzig gegründet - dazu zählen u. a. gruenhorn.com (die größte Onlineversand-Apotheke für Cannabis, die ca. 20 % des deutschen Cannabis-Volumens abwickelt), die Schurer Pharma & Kosmetik GmbH (ein Anbieter automatisierter Fulfillment- und Logistikdienstleistungen für Cannabis-führende Apotheken) sowie die Canymed GmbH (ein deutschlandweit tätiger pharmazeutischer Großhändler für medizinisches Cannabis). Als führende Cannabis-Gesundheitsmarke steht Grünhorn für hochwertige und innovative Produkte und Forschung in den Bereichen medizinisches Cannabis und freiverkäufliche CBD-Produkte - daher freuten wir uns darüber, dass uns Stefan Fritsch (Gründer und CEO von Grünhorn) trotz engem Terminplan ein ausführliches Interview gewährte.**

Text: Martin Müncheberg / Fotos: Grünhorn

**Was hast du vor der Gründung von Grünhorn getrieben?**

Ich habe in Boston Finanzen und Entrepreneurship studiert. Nach der Uni habe ich erst bei Deutschlands erster Online-Apotheke, Apodiscounter, im Bereich Finanzen, Mergers und Pricing gearbeitet. Danach habe ich meine erste eigene Firma gegründet, durch die ich Arzneimittel an chinesische Endkunden verkauft habe. Danach habe ich begonnen, den in Deutschland gerade neu entstandenen Bereich medizinisches Cannabis mit aufzubauen.

**Wann hast du Grünhorn gegründet und mit welcher Zielstellung, Ausrichtung oder Spezialisierung?**

Ich habe Grünhorn 2020 gegründet. Cannabis finde ich so spannend, weil jede Blüte eine andere Wirkung hat. Es gibt unzählige verschiedene Sorten und Wirkungen. Eine Blüte für den individuellen Bedarf zu finden, ist eine sehr interessante Aufgabe. Als ich in den deutschen Cannabismarkt eingestiegen bin, hatten die Hersteller noch nicht mal die Strain-Angaben auf der Verpackung. Und genau das fand ich spannend: die Ambition, der Pflanze gerechter zu werden. Was ich auch spannend fand, ist, dass in Deutschland ein Onlineversand möglich ist. Dadurch hat man eine größere Auswahl an Sorten. Wenn man eine Sorte gut findet, kann man diese auch bekommen. Ich hatte zum Beispiel in den USA im Freizeitmarkt immer über die Sorte *Blue Dream* gelesen, aber nie eine Bezugsquelle finden können. Daher ist das in Deutschland so spannend. Es gibt so viele verschiedene Blüten, man kann sich belesen, interessante Sorten finden und diese dann auch tatsächlich bekommen. All das gab es Anfang 2020 nicht. Das war fern von dem, was Cannabis wirklich ist und kann. Ich habe eine Chance gesehen, das zu ändern.

**Was hat dich am damaligen Cannabis-Markt gestört?**

Es war alles sehr überteuert, es gab so gut wie keine Informationen zu den Sorten und Anwendungsgebieten, die Verpackungen waren nicht schön und Funktionen der Websites sehr begrenzt. Mir geht es um Informationen und Verfügbarkeit für die Patientinnen und Patienten. Das ganze Produkt verdient eine liebevollere Behandlung.

**Mit wie vielen Leuten habt ihr angefangen und wie viele Mitarbeiter habt ihr heute?**

Am Anfang war es eine One-Man-Show: Ich habe CBD-Produkte entworfen, eine Website aufgebaut, mit den Herstellern kommuniziert und war gleichzeitig das Call Center für die Kunden. Mittlerweile hat sich Grünhorn zu einer Plattform mit über 140 Mitarbeitenden entwickelt.

**Wie teilt ihr euch die Arbeit untereinander auf?**

Wir haben mittlerweile Spezialistinnen und Spezialisten, die ihre Teams sehr gut managen – von der Grundlagenforschung im Labor der Grünhorn-Apotheke bis zur digitalen Innovation. Auf der Businessseite haben wir etwa mit Sven-Roger von Schilling einen Co-Geschäftsführer und CFO gefunden, der mehrere IPOs begleitet hat und uns großartig dabei unterstützt, gesund weiterzuwachsen. Dr. Patrick Möbius leitet unsere

## "Grünhorn ist eine Cannabis-Marke, die nicht nur Einzelunternehmen unterstützt, sondern auch direkt Patientinnen und Patienten."

Business Intelligence Abteilung, hat Mathematik studiert und bringt sehr viel Wissen in die Cannabisindustrie ein. Und Dr. Nadine Herwig bringt als Leiterin unserer Academy ihre Erfahrung aus der Biochemie ein und forscht an Terpenen. Um nur drei zu nennen.

**Richtet sich euer Angebot eher an Endkunden oder Einzelhändler?**

Es gibt mehrere Apotheken, die unsere Dienstleistungen im Cannabis-Bereich nutzen. Wir haben aber auch eigene Grünhorn-Produkte im Sortiment, die deutschlandweit verkauft werden. Grünhorn ist also eine Cannabis-Marke, die nicht nur Einzelunternehmen unterstützt, sondern auch direkt Patientinnen und Patienten. Das Ziel ist, den Gesamtmarkt auf ein professionelleres Niveau zu heben.

**Gibt es Sachen, von denen ihr im Laufe der Zeit gemerkt habt, dass ihr sie bei der Gründung überschätzt oder unterschätzt habt?**

Wir haben unterschätzt, wie schlecht die Aufklärung zu Cannabis in Deutschland noch ist. Es gibt immer noch viele Leute, die sagen: Cannabis macht abhängiger als Heroin, Cannabis bringt einen um, nach einem Joint wird man verrückt usw. Ich habe unterschätzt, wie sehr Meinungen von der Realität abweichen. Es ist außerdem schade zu sehen, wie wenig in Wirklichkeit für Cannabis getan wird. Viele Firmen, die in den Medien als Pioniere des Cannabis dargestellt werden, sind enttäuschenderweise nur "Pitch-Deck-Firmen", die über wenig Substanz verfügen. Also, ich habe die Substanz im Markt deutlich überschätzt.

**Versucht ihr eigentlich eher den besten Preis zu machen oder setzt ihr lieber auf höchstmögliche Qualität, die dann halt etwas mehr kostet?**

Wir verfügen in unserer Marktposition zum Glück über ein Netzwerk mit vielen guten Anbietern von Cannabis, weshalb wir super Preise für die hochwertigsten Blüten anbieten können.

**Welche Erfahrungen habt ihr bisher mit Behörden gemacht? Hattet ihr das Gefühl, wie jede andere Firma behandelt zu werden oder wurde euch eher mit Skepsis begegnet?**

Es ist normal, Neuem mit Skepsis zu begegnen. Wenn etwas Neues kommt, benötigt es erst einmal Aufklärung und neue Regeln. Cannabis fällt da nicht aus der Bringschuld heraus.

## "Medizinalcannabis wird wie ein Medikament behandelt, das man nicht nehmen und das niemand verschreiben soll."

Es ist in dieser Form ein "neues" Produkt und die Behörden haben natürlich noch keine jahrelange Erfahrung, um es einordnen zu können. Dementsprechend gibt es viele Grauzonen, Fragen und viel Arbeit, die getan werden muss, um alles in verständliche, sichere Bahnen zu lenken. Wir unterstützen dabei gerne - und so gut es geht.

**Was sind eure geschäftlichen Ziele für die Zukunft?**

Der gesamte Prozess der Versorgung ist derzeit hochkomplex, weil medizinisches Cannabis ein "neues" Produkt ist, das in alte Regularien fällt. Ich möchte es so simpel gestalten, dass es nicht mehr aufwendiger ist, medizinisches Cannabis zu beziehen, als zum Schwarzmarkt zu gehen. Es gibt sehr viele deutsche Patienten, die den Weg über den Schwarzmarkt wählen und eventuell gestrecktes Cannabis erwerben, weil es zu schwierig ist, einen Arzt zu finden, alle Formulare auszufüllen und die Kosten zu decken, wenn die Krankenkasse ihr Rezept nicht erstattet. Medizinalcannabis wird wie ein Medikament behandelt, das man nicht nehmen und das niemand verschreiben soll. Wir arbeiten daran, dass der Prozess wie bei anderen Medikamenten gestaltet wird. Durch unsere Terpenforschung versuchen wir zudem, neue Produkte für optimale Therapieerfolge zu entwickeln. Wir haben darauf aufbauend gerade den ersten digitalen Blütenberater für Patienten und Ärzte gelauncht. Wir analysieren alle unsere Produkte und können genau erklären, was gut funktioniert und was nicht. Das geben wir an unsere Anbauer weiter.

**Welche drogenpolitische Gesetzesänderung würdest du dir in Bezug auf Cannabis wünschen?**

Ich wünsche mir, dass es frei verkäuflich wird. Nur so kann man den Schwarzmarkt austrocknen. Zumindest wünsche ich mir eine Herunterstufung vom Betäubungsmittel auf Nicht-BtM. Und ich hoffe, dass Cannabis Social Clubs funktionieren - aber mit dem, was ich bisher dazu gelesen habe, scheint es eine schwer realisierbare Methode zu sein.

**Seid ihr eigentlich zu 100 % für eine Legalisierung oder befürchtet ihr, dass danach nur wieder die Falschen beziehungsweise die ganz Großen daran verdienen würden?**

Ich bin 110 % für eine Legalisierung. Ich befürchte natürlich, dass die ganz Großen davon am meisten profitieren. Die Regierung sollte Richtlinien daher so gestalten, dass sie machbar für die Unternehmen sind und es keine oder nur wenige Grauzonen gibt. Denn sobald es komplex wird, wird es teuer. Dann werden nur die Großen eine Chance haben, vor allem außerhalb Deutschlands. Es ist nun an der Politik, die Spielregeln so festzulegen, dass wir gemeinsam einen stabilen Markt aufbauen können.

**www.gruenhorn.de**