Partner von BILANZ

Abo NEUE HANF-APOTHEKE

Schweizer Firma baut One-Stop-Shop für Cannabis-Arzneien

Medicrops kauft eine Apotheke, in der es bald Rezepte und Abgaben von medizinischem Gras unter einem Dach gibt. 2025 will die Firma an die Börse.

Lesezeit: 4 Minuten

Ein Inspektor prüft die Qualität der Cannabisblüten in einem Feld in Kolumbien: Die Schweizer Medicrops importiert Cannabis aus Südamerika.
Quelle: Keystone

Von **Bernhard Fischer**
vor 2 Stunden

Das Cannabis-Unternehmen Medicrops mit Sitz in Pfäffikon übernimmt die Basler Apotheke Toppharm am Barfüsserplatz – samt der angeschlossenen Arztpraxis Topmed. An zentraler Lage, auf 300 Quadratmetern und mit drei Behandlungsräumen. Der Wert: mehrere Millionen Franken. Das Label bleibt erhalten, nur der Eigentümer wechselt. Das bestätigt Medicrops-Präsident Ivan Mestrangelo gegenüber der «Handelszeitung».

Medicrops gelingt damit eine Premiere in der Schweizer Gesundheitsversorgung. Bis August 2022 war medizinisches Cannabis hierzulande kaum bis gar nicht erhältlich. Lediglich die Bahnhof-Apotheke in Langnau, die Dr. Noyer Apotheke in Bern und die Apotheke am Stauffacher in Zürich haben THC-haltige Arzneien per Spezialgenehmigung abgegeben.

Inzwischen sind die Umwege für Patienten passé. Medizinisches Cannabis darf in der Schweiz nach einer physischen Erstkonsultation durch den Arzt von jeder Apotheke abgegeben werden.

Bewilligung der Swissmedic

Hier wittert Medicrops das grosse Geschäft. Sie will als Vorreiterin in der Schweiz die komplette Palette in Sachen medizinisches Cannabis anbieten, vom Einkauf über die ärztliche Versorgung bis hin zum Verkauf über die Theke und im Internet. Mit einer Betriebsbewilligung der Swissmedic in der

Tasche errichtet das Unternehmen bereits Mitte dieses Jahres einen One-Stop-Shop in Basel. Die Bewilligung «ermöglicht uns, sowohl in der Schweiz als auch international zu expandieren», sagt Medicrops-CEO Evangelia Vaoutsi. Die angeschlossene Arztpraxis bietet die obligatorische Erstkonsultation durch den Arzt.
Mit zwölf weiteren Ärzten schliesst Medicrops zudem in anderen Landesteilen einen Kooperationsvertrag, damit Patienten nicht etwa von Lugano nach Basel pilgern müssen, wenn sie eine Verschreibung brauchen.

Versandhandel geplant

Bezogen werden können die Heilmittel von Medicrops vorerst nur in Basel. Sehr bald schon aber auch im Internet: Medicrops beantragt dafür eine Versandhandelsbewilligung. Dann können die Patienten Grünes auch im Netz ordern und sich direkt nach Hause schicken lassen. Die Lizenz zum Arzneimittelversand haben in der Schweiz von 2600 Apotheken bislang nur 100.

Die Ware von Medicrops stammt aus Europa und Übersee. Das Unternehmen kauft die Cannabis-Produkte bei auditierten Lieferanten ein – in Portugal, Spanien, Kolumbien, Australien, Dänemark und Kanada. Nordamerika ist der grösste Markt für medizinisches Cannabis. Die fünf grössten Cannabis-Firmen der Welt mit Umsätzen von mehreren hundert Millionen Dollar pro Jahr sind bereits an der Börse und verkaufen Medikamente, Öle und Tinkturen mit THC.

In dieser Liga will auch Mestrangelo spielen. Der Medicrops-Präsident spricht vor dem Hintergrund der Basel-Expansion von «strategischen Übernahmen» im Hinblick auf einen geplanten Börsengang im nächsten Jahr.

Der Finanzplatz für das IPO steht noch nicht fest. In Frage kommen London, Zürich und Paris. Wobei London laut Mestrangelo «momentan der geeignetste Ort für einen Börsengang von Medizinal-Cannabis-Unternehmen» ist. Auch ein Dual-Listing sei eine Option.

Die Wirtschaftsprüferin PWC ist fürs Going-Public bereits an Bord. Eine Bank, die den neun- bis zwölfmonatigen Prozess begleiten soll, wird noch gesucht. Der Hauptsitz bleibe aber in jedem Fall in der Schweiz: «Das ist unser Heimmarkt, auf dem wir uns am besten auskennen.»

Modellmarkt Deutschland

Die Vorarbeit zur internationalen Expansion hat das Unternehmen nicht hierzulande, sondern in Deutschland geleistet. Das ist der grösste Markt in Europa. Neunzig Prozent des gesamten Cannabis-Umsatzes in Europa passiert in Deutschland, wo medizinisches Cannabis seit 2017 zugelassen ist. Dort gelten THC-Arzneien derzeit noch als Betäubungsmittel und erfordern daher – so wie in der Schweiz – eine physische Erstkonsultation beim Arzt. Deshalb hat Medicrops im Nachbarland Kooperationsverträge mit zwölf Arztpraxen abgeschlossen. Bis Ende Jahr sollen es 20 bis 30 sein.

Folgekonsultationen nach dem physischen Erstbesuch können in Deutschland aber anders als in der Schweiz bereits jetzt digital abgewickelt werden. Dazu hat Medicrops nach der Übernahme der Swiss Alpinopharma in Berlin die Telemedizin-Plattform Enmedify übernommen. Das deutsche Business-Modell inklusive Telemedizin holt Mastrengelo nun auch in die Schweiz. Wenn auch nicht eins zu eins: «Die Gesundheitssysteme sind dafür zu unterschiedlich.»

Und zwar in drei wesentlichen Punkten: Deutschland hat ein stärker reguliertes Datenschutzgesetz. Ausserdem muss medizinisches Cannabis hierzulande von Patientinnen und Patienten privat bezahlt werden, die Krankenkasse übernimmt das nicht wie in Deutschland. Der Medicrops-Präsident hält einen Preis von 500 Franken pro Monat für eine konsekutive Behandlung für realistisch. Mehr nicht,

wenn der Absatz nachhaltig sein soll. Drittens: Arztpraxen in der Schweiz haben andere Softwarelösungen. «Die Ärzte in Deutschland sind an die Schnittstellen unserer Plattform bereits angeschlossen», sagt Mestrangelo, «in der Schweiz braucht es noch Entwicklungsarbeit».

«Die Ärzte in Deutschland sind an die Schnittstellen unserer Plattform bereits angeschlossen», sagt Medicrops-Präsident Ivan Mestrangelo, «in der Schweiz braucht es noch Entwicklungsarbeit».
Quelle: Medicrops

Medicrops muss in der Schweiz noch kräftig zulegen, wenn es zu den Top-Cannabis-Unternehmen aufschliessen will. Das Eigenkapital speist sich aus mehreren hundert Investoren – in Summe mit mehreren Dutzend Millionen Franken – und der Jahresumsatz ist noch klein, im einstelligen Millionenbereich.

Fressen oder gefressen werden

Medicrops steht damit nicht allein da. Fast alle Unternehmen im medizinalen Cannabis-Markt in Europa schreiben derzeit noch kaum schwarze Zahlen. Ihnen allen geht es um Skalierung, Marktanteile, Investitionen und rasches Wachstum. Und das eher durch Zukäufe als organisch. «So wird entschieden, wer vom Markt verschwindet und wer überlebt und später Geld verdienen kann», sagt Mestrangelo. Es gilt: «Fressen oder gefressen werden.»

Der Medicrops-Chef hat grosse Ziele: In den nächsten 12 bis 18 Monaten will er auf einen zweistelligen Millionen-Umsatz kommen. So könne bereits 2025 ein Unternehmenswert von 150 bis 200 Millionen Franken erreicht werden. Das wäre für Mestrangelo dann «börsenwürdig». Und die nötige Geldquelle für die Expansion in der Schweiz und in Europa.