



Luc Richner (oben) hat einen Vertrag mit dem Bund abgeschlossen. Es geht um Rückverfolgbarkeit von Cannabis. Die Pflanzen an der Hanfmesse in Zürich (unten) werden bewacht und dürfen nicht angefasst werden.



um das Thema. Sie setze sich seit Jahren für die Legalisierung ein, sagt sie. «Rauchen tu ich das aber nicht mehr.»

Durch die Gänge der Halle rennt gerade eine als Hanfblatt verkleidete Person. Sie macht das im Auftrag von Grow Motion. Das Unternehmen, das eine Hanfplantage in Zuchwil SO betreibt, hat an seinem Stand ein Regal mit Dutzenden Hanfpflanzen aufgestellt. Daran hängt ein Schild: «Please don't touch». Zwei ernst dreinblickende Herren im Anzug stehen davor und stellen sicher, dass dieser Bitte auch nachgekommen wird.

Gleich um die Ecke hat die Firma Marry Jane einen grellgrünen Sportwagen von McLaren parkiert. Das Unternehmen betreibt in Breitenbach SO auf über 10'000 Quadratmetern die nach eigenen Angaben grösste Indoor-Cannabis-Anlage Europas. Der Kofferraum des McLaren

ist gefüllt mit CBD-Hanfblüten. Sie haben einen geringen Gehalt des Wirkstoffs THC und sind in der Schweiz und anderen Ländern legal. Wer ein Foto von sich mit dem Sportwagen auf Instagram postet, kann eine Fahrt mit dem Auto nach Breitenbach gewinnen.

Etwas nüchterner sieht es am Stand von Perclimate aus. In einem weissen Container steht viel Hanf und eine Lüftungsanlage dröhnt. Es handle sich um CBD-Pflanzen, versichert Perclimate-Chef Benjamin Erzer. Die Polizei sei sogar am Stand vorbeigekommen, um das zu überprüfen. Perclimate liefert Klimageräte für Cannabisanlagen, die Plantagen haben meist eine Grösse von mehreren Tausend Quadratmetern. Ihre Geräte sind auch bei Marry Jane im Einsatz.

Für den nicht berauschenden Cannabis lohnen sich in der Schweiz nur noch Grossanlagen.

Die Preise für CBD-Hanf sind in den letzten Jahren unter Druck gekommen. Die Konkurrenz aus dem Ausland ist gross. Der Boom nach der Legalisierung im Jahr 2016 ist mittlerweile abgeflacht. Neuere CBD-Anlagen werden laut Erzer meist so gebaut, dass sie ohne grossen Aufwand auf den nach strengen Auflagen funktionierenden THC-Cannabis umgestellt werden können. Ein Wechsel zahlt sich aus. «Verkaufspreise für THC-Cannabis sind rund vier bis fünfmal höher als für CBD-Produkte», sagt Erzer. Er rechnet mit Aufträgen für die pharmazeutische Anwendung und den legalisierten Konsum von Cannabis.

Bereits in diesem Geschäft ist das Schweizer Unternehmen Pure, das rund 85 Mitarbeitende beschäftigt. Pure, das von drei ETH-Absolventen gegründet wurde, stellt Cannabis für verschiedene Pilotprojekte in der

Schweiz her. Derzeit bringe das dem Unternehmen noch wenig Umsatz, sagt Mitgründer und Firmenchef Stevens Senn. «Es ist aber ein Hebel für Projekte in weiteren Städten bis hin zu einem weiter gefassten legalen Konsum von Cannabis.» Sein Ziel ist es, auch in Märkten wie Deutschland und den Niederlanden Fuss zu fassen. Auch die Niederlande überdenken ihre Cannabis-Politik. Bislang duldete man dort bloss den Verkauf der Droge. Die Herstellung und der Handel waren verboten.

Die Cannabisblüten mit Zitronenkuchen-Aroma

Pure macht derzeit noch den Grossteil des Umsatzes mit CBD-Produkten, die es unter anderem an Kiosken, bei Coop und im Denner zu kaufen gibt. Doch der Fokus soll sich ändern: «THC-Produkte werden in Zukunft den Hauptteil unseres Geschäfts ausmachen. Noch ist es schwierig abzuschätzen, wie sich das auf medizinische Anwendungen und den Freizeitkonsum aufteilen wird», sagt Senn. Zur Gruppe gehört auch Puregene, die mit Pflanzengenetik Cannabissorten mit spezifischen Eigenschaften züchtet. Das bringt Produkte mit unterschiedlichen THC-Stärken und Aromen hervor.

Für die Pilotprojekte in der Schweiz sind das Hanfblüten und Haschisch, ein aus der weiblichen Cannabispflanze extrahiertes Harz. Alles kommt aus dem Inland und ist bio. In Zürich werden die Verpackungen in neutralem Schwarz-Weiss daher kommen. Basel lässt dagegen etwas Farbe zu. Beispielsweise den in einem rosaroten Beutel verpackten Haschisch «Strawberry Resin». Laut Pure hat er einen «moschusartigen Erdbeergeschmack». Die Cannabisblüten namens «Lemon Tart» erinnern dagegen laut Verpackungsangaben in Duft und Geschmack an eine Zitronentorte.

Für die Produkte zuständig ist Marc Brüngger, Verantwortlicher für Innovation und Regulation bei Pure. «Wir wollen mit diesen Pilotprojekten zeigen, dass wir bereit sind für einen legalen regulierten Cannabismarkt.» Auf jeder Packung ist klar ersichtlich, wie stark berauschend das Cannabis ist. Der THC-Gehalt der Pure-Palette reicht von 4,5 bis zu 20 Prozent. «Das ist wie beim Alkohol. Nicht jeder will Schnaps. Manche bevorzugen Bier», sagt Brüngger.

Solche Präferenzen zeigen sich auch in der Business-Lounge, die sich gegen Abend immer mehr füllt. Die Kiffenden bleiben rar. Doch mittlerweile haben die meisten von Hanf-Eistee zu Bier oder etwas Stärkerem gewechselt.

Coop an die strengen Knospe-Richtlinien halten müsse. «Klar, dann und wann gibt es Diskussionen, beispielsweise bei den Anforderungen in der Verarbeitung», sagt ein Bio-Suisse-Sprecher.

Der Bioverein will nicht von Misstönen sprechen

Coop geht nicht im Detail auf die Kritikpunkte ein und schreibt lediglich: «Die Distributionspolitik von Bio Suisse basiert auf autonomen Entscheidungen von Bio Suisse.» Das, was die beiden Partner als Erfolgsgeschichte bezeichnen, dürfte so weitergehen, vorausgesetzt der Absatz von Bioprodukten hält an. Letztes Jahr ging in der Schweiz der Bioumsatz nämlich erstmals zurück – um 2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Neben der Normalisierung nach dem Pandemie-Boom

dürfte die Teuerung ein Grund gewesen sein. Bioprodukte kosten in der Schweiz 50 Prozent mehr als konventionell hergestellte Produkte, das zeigen Berechnungen des Bundesamts für Statistik.

Bio gilt gemeinhin als teuer. Vermutet werden mitunter überhöhte Margen der Detailhändler. Preisüberwacher Stefan Meierhans kam in seinem Bericht vom

Januar zum Schluss, dass die Lizenzgebühren an Bio Suisse rund 2 bis 5 Prozent der Margen des Detailhandels ausmachen. «Ein nicht unerheblicher Betrag, allerdings nicht ausreichend, um die hohen Margen zu rechtfertigen.» Bio Suisse will nicht von Misstönen sprechen, im Verband sei die Stimmung gut. Bei den Kritikern handelt es sich um eine Minder-

heit. Bei laufend steigenden Mitgliederzahlen werde es wahrscheinlicher, dass darunter diverse Stimmen seien, auch kritische – die mitunter nicht zu lasche, sondern zu strenge Richtlinien beklagen würden.

Die grosse Mehrheit stehe voll und ganz hinter den Richtlinien von Bio Suisse und den Anforderungen an die Detailhändler, wenn diese ihre Bio-Eigenmarken mit der Knospe ausloben wollen. Ihre Abgaben für die Verwendung der Knospe trügen dazu bei, dass Forschungsprojekte finanziert werden könnten – etwa für neue Sorten und Anbautechniken. Zudem handle es sich um einen Verband mit breiter Mitbestimmung. Ein Sprecher sagt dazu: «Wem etwas nicht passt, kann einen Antrag zuhaunder der Delegiertenversammlung stellen.»

Bio Suisse verdient ihr Geld mit der Knospe-Lizenz

Einnahmen Bio Suisse nach Kategorie, in Millionen Franken

Lizenz- und Markennutzungsgebühren	13,83
zweckgebundene Mittel	3,21
Jahresbeiträge Produzenten	2,47
BLW* für Kommunikation	1,64
weitere Einnahmen	1,17
Verkaufsförderungsmaterial	0,3

Grafik: can, eh / Quelle: Interne Präsentation Bio Suisse

*Beiträge vom Bundesamt für Landwirtschaft für absatzfördernde Massnahmen

Bürohr

Sex sells. Das weiss auch die Migros unter dem neuen Chef **Mario Irminger**. «Was Bio mit Sex zu tun hat», titelt der Grossverteiler in Werbebeiträgen auf Onlineportalen und erregt damit die Aufmerksamkeit



des Publikums für ein eher unspektakuläres Thema: den Bioanbau. Dabei geht es nicht etwa um das Liebesleben der Konsumentinnen und Konsumenten von Bioprodukten, sondern um Würmer. Weil die Falterart Apfelfwickler ihre Eier gerne auf Äpfeln deponiert, kann das zu Würmern in den Früchten führen. Um das zu verhindern, verteilen Biolandwirte auf ihren Apfelplantagen Sexual-Lockstoffe. Dadurch finden sich die Männchen und Weibchen der Falter nicht mehr und vermehren sich auch nicht. Verhütung à la Bio sozusagen.

Swisscom-Chef **Christoph Aeschlimann** zeigt bei seinen Kundenbesuchen ein Flair für Mode: Auf der Kleiderabteilung des Berner Warenhauses Loeb kleidete er kürzlich ein Mannequin ein. Loeb nutzt IT-Angebote des Telekommunikationsanbieters, damit die Kundschaft etwa in den Umkleidekabinen per Touchscreen Hilfe vom Personal anfordern kann. Für das Mannequin wählte Aeschlimann einen hellblauen Pullover, eine hellblaue Mütze und eine dunkelblaue Jacke. Um das Ankleiden zu erleichtern, musste der 46-Jährige zuerst den linken Arm der Puppe abnehmen, die Kleider überstreifen und den Arm wieder montieren. Da erhält die Redewendung «jemandem unter die Arme greifen» gleich eine neue Bedeutung.



Die Fluggesellschaften und deren Angestellte traf die Pandemie besonders hart. Nun brummt das Geschäft wieder. Die Passagierzahlen steigen, und wegen knapper Flugkapazitäten sind die Ticketpreise im Höhenflug. Einige Airlines lassen das Personal entscheidend am Erfolg teilhaben. Singapore Airlines unter CEO **Goh Choon Phong**, die im abgelaufenen Geschäftsjahr 1,6 Milliarden Dollar Gewinn erzielte, zeigt sich besonders grosszügig: Alle Mitarbeitenden erhalten eine Extrazahlung von mehr als acht Monatsgehältern. Die Konkurrenz von Emirates, die sogar rund 3 Milliarden Gewinn machte, offeriert den Mitarbeitenden immerhin sechs Monatsgehälter als Bonus. Solche generösen Gesten gibt es bei der Lufthansa-Tochter Swiss bislang nicht. Derweil suchen fast alle Airlines händeringend Personal. Emirates rekrutiert auch immer wieder in der Schweiz. Im Kampf um die besten Talente hat die Airline nun besonders gute Karten.

Peter V. Kunz, Professor für Wirtschaftsrecht an der Universität Bern, ist immer für eine klare Aussage zum Aktien-, Börsen-, Banken- und Konzernrecht zu haben. Nun geht er neue Wege: Im Juli erscheint sein Buch mit dem Titel «Tierrecht der Schweiz». Auf 800 Seiten handelt Kunz so gut wie alles ab, was er dazu in drei Jahren Recherchearbeit finden konnte: Können Tiere erben? Wer haftet, wenn ein Tier ein Delikt begeht? Welche Rechte haben Tiere? Auf das für ihn neue Thema kam Kunz aus eigener Anschauung: Im November 2018 eröffnete ihm seine zweite Ehefrau, **Eveline Kunz**, sie lasse sich von ihm scheiden. Es kam zu einer wüsten Kampscheidung – gestritten wurde unter anderem um die drei Katzen Micki, Daisy und Beni. Kunz, ganz Jurist, vertiefte sich folglich ins Tierrecht und fand seinen Gefallen daran. Weniger erfreut war er, dass seine Frau sich in den Verhandlungen durchsetzte und alle Katzen erhielt – und dass er sich mit einem Besuchsrecht begnügen und einen Teil der Tierarztkosten übernehmen musste. Doch die Versöhnung folgte auf dem

Fuss: Eine Woche nach der Scheidung flogen Peter V. und Eveline Kunz zusammen in die Ferien nach Dubai, und ein halbes Jahr später heirateten die beiden wieder. Alle fünf – Peter V. Kunz, Eveline Kunz – von der er als «meine zweite und dritte Frau» spricht – sowie Micki, Daisy und Beni leben weiterhin in Minne zusammen. Das zeigt: Manchmal ist der teuerste Streit für die Katz.

