



Diese Seite:
Cannabis-
Pflanzen beim
Unternehmen
Cannprisma, die
in voller Blüte
stehen und
bald geerntet
werden.

Rechts:
Der Manager
Carlos Oliveira
in einem der
Gewächshäuser
der Firma
Agrivabe.

Text
FABIAN FEDERL

Fotos
KRISTIN BETHGE

Dutzende Bauern, die an der Algarve
bisher Papayas, Avocados oder
Maracujas produzieren, rüsten um:
Sie bauen nun Cannabis an.
Sie setzen auf die europaweite
Legalisierung von Marihuana

Im Rausch

Egal welche Straße man in Tavira an der Südküste Portugals nimmt, früher oder später landet man bei einer Farm. Einer Orangenplantage, einer Anlage für Himbeeren, Avocadosträucher, Papayabäume. Erntehelfer mit Körben in den Händen gehen die Schotterwege entlang, Poster am Straßenrand werben für Früchte. In Tavira wächst das beste Obst. Darauf ist man stolz. Und das war schon immer so.

In den vergangenen Monaten aber wurden Anlagen umzäunt, Stacheldraht gezogen, Eingangstore gebaut und mit Fingerabdruckscanner versehen. Hinter den Toren warten Herren, die Taschen durchsuchen, Schutzmäntel, Handschuhe und Slipper bereitstellen und Besucher durch Desinfektionsschleusen führen. Aus Tavira soll bald mehr kommen als nur Obst.

Die größte dieser Anlagen hier gehört Agrivabe, einem portugiesischen Unternehmen, spezialisiert auf tropische Früchte. Carlos Oliveira leitet sie. Im September 2021, in Tavira ist noch Sommer, führt Oliveira uns durch die Schleusen in der Anlage, hinein in einen Gang mit Fenstern, durch die man Dutzende Gewächshallen sieht. Reihe um Reihe Cannabispflanzen stehen da, 12 800 Stück pro Halle, vier Hallen, dazu Klon-, Zucht-, Setzraum und ein Raum für die Mutterpflanzen. »Wir exportieren zehn Tonnen Blüten mit der nächsten Lieferung«, sagt Oliveira. »Wir alleine könnten den deutschen Markt für medizinisches Cannabis bedienen.«

Bei unserem Besuch geht es nur selten um Cannabis-Therapie, nicht einmal um Cannabis-Anbau. Es geht um *best practice*, um *margins* und *supply chains*, Wörter, die auch auf Portugiesisch englisch bleiben. Es geht um Vereinheitlichung, Temperatur-, Sicherheits-



und Qualitätskontrolle. Die Anlage ist, wie die anderen in Tavira, ein Entwicklungshöhepunkt der modernen Landwirtschaft. »Acht Millionen Euro haben wir allein in den Bau investiert«, sagt Oliveira. Die anderen nicht weniger. Und die produzieren ebenso viel. Insgesamt viel mehr, als gebraucht wird.

»Es geht darum zu überleben«, sagt Oliveira. »Dafür braucht man ein gutes Produkt, aber vor allem Geld.« Das Geschäft mit medizinischem Cannabis ist in einem Rausch, und es zieht jene an, die gern dem Rausch verfallen. Mit allen Risiken. Oliveira sagt: »In diesem Geschäft werden sehr viele Leute sehr viel Geld verlieren.«

Ende 2020 hat die Suchtstoffkommission der UN Cannabis aus dem »Einheitsabkommen über die Betäubungsmittel« gestrichen, der Europäische Gerichtshof hat den Cannabis-Wirkstoff CBD als »kein Betäubungsmittel« klassifiziert. Die meisten europäischen Staaten bewegen sich in Richtung Öffnung des Cannabismarktes, sowohl medizinisch als auch zum Genuss, darunter Deutschland, Österreich und die Schweiz. Der Markt für medizinisches Cannabis in Europa wird für dieses Jahr auf 400 Millionen Euro geschätzt, bis 2025 sollen insgesamt 3,2 Milliarden Euro umgesetzt werden. Deutschland allein macht heute die Hälfte davon aus. Von 2018 bis 2021 hat sich die Zahl der Verschreibungen deutscher Arztpraxen verzehnfacht, es sind nun 300 000 Patienten.

Das Geschäft ist nicht wie jedes andere. Einerseits kommt es erwachsen auf die Welt. Das Know-how zum Anbau, die Zuchtvarianten, alles ist bekannt, Cannabis wird schließlich seit Jahrzehnten illegal angebaut, in aller Welt. Andererseits ist es jetzt ein medizinisches Produkt und unterliegt strengsten Kontrollen. Investitionen für die Anlagen sind teuer, Lizenzen schwer zu bekommen, Lieferketten bürokratisch, die ärztliche Verschreibung ist ein lästiger Prozess. Die Unternehmen brauchen sehr viel Geld und einen langen Atem. Es sind keine Kleinbauern, die mal eben Gras anbauen, sondern meistens multinationale, börsennotierte oder durch Risikokapital finanzierte Unternehmen. Doch bis heute ist unsicher, ob sich mit medizinischem Cannabis in Europa überhaupt Geld verdienen lässt. Bisher macht kaum jemand Profit.

Nur wenige werden überleben, der mit dem besten Preis, der mit dem besten Produkt, der mit dem besten Service. Oder der, der die besten Geschichten erzählt. Mehr als bei anderen neu erschlossenen Märkten hat die Natur des Geschäfts auch Lügner und Halbseidene angezogen. Auf den Internetseiten der Produzenten findet man keine Kontaktadressen, aber gesonderte Handynummern »for investors«. Immer wieder werden neue, unglaubliche Geschichten in den Fachmedien verbreitet: Weltweit modernste Anlage, größte Farm, neueste Prozesse. Denn das Geld kommt nicht aus dem Verkauf von Cannabis, sondern von Investoren. »Ein Pyramidensystem«, sagt ein Brancheninsider.

Das Ziel ist nicht primär, medizinisches Cannabis zu produzieren. Sondern zu überleben. Aufgekauft zu werden von einer Brauerei, einem Tabakkonzern. Oder so groß zu werden, dass man den Markt in der Hand hat. Und wer jetzt schon den Markt für medizinisches Cannabis beherrscht, wird mit Genuss-Cannabis reich werden.

Dieses Rennen spielt sich an so beschaulichen Orten wie Tavira an der Algarve ab. Hier wurde der Anbau 2019 legalisiert, 2020 begannen die Exporte. Portugal hat die besten Konditionen: lange, sonnenreiche Tage, stabile Temperaturen, das Wissen über den Anbau tropischer Früchte, Erfahrung in Hightech-Landwirtschaft. Portugal hat die günstigsten Regularien für Produzenten, Exporteure, Investoren. Die Cannabis-Consultingfirma Prohibition Partners schreibt: »Portugal ist Europas größte Erfolgsgeschichte.«

In der Produktionshalle summen die Mücken und Fliegen, alles ist bio, Pestizide sind nicht zugelassen, hier halten Insektenpopulationen das Gleichgewicht. Wie ein grüner Flokati wehen die Cannabis-Blätter im Wind der Umluftröhren, 45 Tage sind die Pflanzen gerade alt, einen Meter hoch, von der Sorte MacFem, heller und schlanker als die Nachbarpflanze Purple Punch. Es sind zwei Stränge, die bei Agrivabe angebaut werden. Die anderen Stränge, die hier wachsen, haben ebenfalls eine gewisse Prominenz: White Widow, Remo Chemo, Shark Attack. »Die Genetik kommt aus dem Drogenhandel«, sagt Carlos Oliveira. Innerhalb vieler Jahrzehnte illegalen Handels wurden Erfahrungen gemacht, die jetzt für legale Zwecke nützlich sind.

Oliveira wirkt ein wenig fehl am Platz, er hat vor Kurzem erst angefangen. Er ist 54, hat bei Boehringer Ingelheim, Grünenthal, Roche gearbeitet, ein Leben in der Pharmaindustrie. Agrivabe konnte sich mit Papayas aus, mit Himbeeren und anderen komplizierten Früchten. Sie brauchten aber einen, der Produkte durch die komplizierten Wege der Zulassungsverfahren führen kann. Oliveira wurde angeworben, weil er mit Opiaten arbeitete. »Cannabis ist eine komplizierte Pflanze«, sagt Oliveira. »Sie ist sensibel, anfällig für Krankheiten.« Noch komplizierter ist aber, was der Gesetzgeber vorschreibt, welche Bedingungen bei Wachstum, Ernte, Lieferung eingehalten werden müssen.

Der Süden Portugals hatte zum Zeitpunkt der Legalisierung 2019 zwei europäische Konkurrenten: die Niederlande und Dänemark. Zwei Länder mit Know-how, aber ohne Sonne, ohne Wärme. In Südportugal stehen heute Anlagen, die kostengünstiger zu betreiben sind als die Indoor-Anlagen im Norden. Drei Produzenten siedelten sich direkt nach Agrivabe an, rund ein Dutzend



Carlos Oliveira vor einer Papaya-Pflanze in dem Gewächshaus von Agrivabe, wo noch kein Cannabis, sondern die Frucht angebaut wird.



Die unscheinbaren Gewächshäuser von Cannprisma liegen an einer Autobahn in der Algarve.

Millionen Euro Investition, plus Personal, Berater, Lizenzgebühren, sei bisher noch nichts wieder eingespielt worden. Denn die Prozesse dauern, Probeernte, Qualitätskontrolle, alles braucht Zeit. Und Zeit muss man sich leisten können.

Agrivabe gehört einem portugiesischen Mischkonzern: Grupo Madre stellt einen bekannten Rotwein her, produziert Telenovelas für das öffentlich-rechtliche Fernsehen, betreibt eine Hotelkette an der Algarve. Und seit vergangenem Jahr wird Cannabis angebaut. »Die meisten Unternehmen werden nicht einmal bis zur ersten Lieferung überleben«, sagt Oliveira. Das Geschäft sei unsicher. »Der Preis von Cannabis wird bald fallen«, sagt er. »Und dann schrumpfen die Margen.« Oliveira spricht so offen, weil er sich sicher sein kann, dass sein Geldgeber bleibt. Agrivabe ist einer von nur zwei portugiesischen Produzenten, die von einem Konzern getragen werden. Alle anderen sind über die Börse oder Risikokapital finanziert.

Das Geschäft ist getragen von einer Hoffnung. Darauf, dass der Preis nicht so schnell fällt. Darauf, dass andere zuerst aufgeben. Aber vor allem darauf, dass der Markt bald ein ganz anderer sein wird. Keine Medizin mehr, sondern ein Genussgut. Diese Hoffnung hat einen Goldrausch ausgelöst. Und wie im historischen Gold-

ist momentan im Lizenzierungsprozess. Die Region entwickelt sich zum vielversprechendsten Anbauebiet Europas.

Hinter einer weiteren Sicherheitsschleuse laufen zwei israelische Agronomen durch Regalgänge mit Hunderten Jungpflanzen. Einige Pflanzen bekommen einen Deckel, andere werden gedreht, ausgetauscht, es ist Erfahrungsarbeit, die von außen wie Willkür aussieht. Sie begleiten hier Tausende Klone der Mutterpflanze. Hier wird die Genetik für die ganze Produktion gezüchtet: Bei einem Händler wird die Sorte eingekauft, Tausende Pflanzen werden als potenzielle Mutterpflanze herausgezüchtet, die beste Mutter mit den besten Mutanten gewählt, aus ihr werden Setzlinge gezogen. Nur die geeignetsten kommen in die Gewächshäuser. Von der Mutter für diesen Zyklus stehen hier 13 000 Klone.

Vier Monate lang wachsen die Pflanzen, dann werden sie geerntet, die Blüten werden von Blättern befreit, zehn Tage lang getrocknet, gehärtet und in Kilosäcken verkauft und exportiert. Die Blüten aus Tavira kann man, in Grammpackungen, in deutschen Apotheken kaufen. Mit dem entsprechenden Rezept. Gegen chronische Schmerzen, Angstzustände, als Appetitanreger, es gibt Hunderte weitere Anwendungsgebiete.

Die Arbeit in der Halle ermüdet, es ist feucht, stickig, 30 Grad, die Arbeiter tragen Ganzkörperanzüge. Oliveira spricht fasziniert von den technischen Details in der Halle, mehr über Belüftungen als über die Pflanzen. Er weiß, wie teuer das alles war. Von den acht



Telmo Costa, Manager bei Cannprisma, läuft im Schutzanzug durch einen Gang im »Flowering Room«, umgeben von Pflanzen, die kurz vor der Ernte stehen.

rausch bekommen Suchende oft nicht das Gold selbst, sondern grandiose Geschichten darüber.

Nahezu alle weltweit agierenden Cannabis-Großkonzerne sind aus Kanada. Alle sind in Kanada an der Börse notiert. Kanada hat als erstes Land medizinisches Cannabis legalisiert. Seit 2017 dürfen Arztpraxen in Deutschland medizinisches Cannabis verschreiben. In Europa gab es zu diesem Zeitpunkt nur einen Cannabis-Produzenten, das niederländische Unternehmen Bedrocan. Die Nachfrage wuchs, Bedrocan konnte nicht genug liefern. Also lieferte Kanada. Die kanadischen Unternehmen holten sich Milliarden-

beträge an der Börse, sie hatten einen Vorsprung, einen Vorteil in Fachwissen und Kapital. Und sie nutzen das jetzt. Um es in den Worten des Brancheninsiders zu sagen: »Sie betreiben Empire Building – alle wollen das Amazon des Cannabis werden.« Er will nicht offen sprechen, das Geschäft ist überschaubar, und man spricht nicht über die anderen.

Die Firmen Tilray und Curaleaf betreiben die beiden größten Anlagen in Portugal, erstere ist kanadisch, letztere US-amerikanisch, aber an der kanadischen Börse gelistet. Fast alle anderen portugiesischen Produzenten wurden von kanadischen Unternehmen gekauft. Bezahlt wird das, noch immer, von Börsengeld. Also nicht vom Verkauf des Produkts, sondern von der Wette einiger Investoren darauf, dass es in Zukunft ein profitables Produkt geben wird. Und es wird immer mehr eingeworben, von immer neuen Investoren.

Dazu kommen immer neue Schlagzeilen, die die Menschen an der Börse begeistern. Tilray fusioniert mit Aphria, einer anderen Cannabis-Firma, und wird »weltgrößter Cannabis-Konzern«. Curaleaf wird die weltgrößte »vertically integrated Cannabis company«, was auch immer das heißt. Aurora ist der »größte autorisierte Importeur, Exporteur und Vertreiber von Cannabis in die EU«. Canopy Growth hat das »größte Cannabis-Distributionsnetzwerk der Welt«. Wenn nicht jeder der Größte sein kann, ist doch jeder immer der Größte in irgendwas. Und wenn Superlative nicht mehr reichen, holt man sich eben Prominente: Tilray hat einen Beirat gegründet, darin sind Joschka Fischer und seine Ex-Außenminister-Kollegen von Portugal, Australien und Kanada. Ein anderes Unternehmen wirbt damit, dass der Youporn-Gründer Fabian Thylmann 15 Millionen Euro investiert.

Eine gute Geschichte ist nicht zwingend die ganze Wahrheit. Ein Start-up behauptete, THC aus Tequila-Bakterien gewinnen zu können. Kurz nachdem die Nachricht durch die Fachpresse gegangen war, verkaufte der Gründer an ein kanadisches Cannabis-Unternehmen. Die Tequila-Therapie gibt es bis heute nicht. Andere Start-ups gründen in kürzester Zeit Niederlassungen in mehreren europäischen Ländern. Oft nur Briefkastenfirmen, um auf dem Papier größer, vernetzter, wichtiger zu wirken. »Pump and dump«, vermutet ein Branchenkenner dahinter: Der Preis der Aktie wird hochgetrieben, und wenn alle dem Quatsch aufgesessen sind, wird verkauft. Was danach passiert, ist egal.

Und es scheint so, als würden wir, als Journalisten, dem eher im Weg stehen. Wir waren mit Tilray Portugal über Monate hinweg in Kontakt, wurden eingeladen, im letzten Moment aber wegen »Sicherheitsbedenken« ausgeladen. Wir haben 18 weitere Produzenten angeschrieben, von dreien eine Antwort bekommen, die letzte, ebenfalls in Tavira, sagte uns wenige Stunden vor unserem Besuch ab, wegen »Sturmschäden«, an einem Sonntag im Sommer. Die zwei, die unseren Besuch schließlich möglich machten, sind beide



Es ist Zeit: Cannabis-Pflanzen bei Cannprisma werden geerntet.

in Tavira: Cannprisma, deren 15 Millionen Euro Investition von einem Recycling-Konzern getragen werden, und eben Agrivabe. Es sind die einzigen beiden portugiesischen Cannabisproduzenten, die nicht von Börse oder Risikokapital finanziert werden. Unternehmen, deren Finanzierung nicht davon abhängig ist, ständig gute News zu produzieren.

»Das Geschäft ist oft nur Immobilienspekulation«, sagt Oliveira. »Investoren kaufen ein Stück Land, melden eine Lizenz an, und verkaufen es für das Zehnfache.« Weil man jetzt darauf Cannabis anbauen darf. »Es gibt 50 Cannabis-Lizenzen in Portugal. 14 Produktionen stehen, drei produzieren wirklich Cannabis, und keine macht Geld.«

Was im Cannabis-Markt passiert, hat Deutschland schon einmal erlebt, Ende der Neunzigerjahre, als

aus dem Nichts ein anderes Geschäft entstand: der Mobilfunk. Dutzende Unternehmen, staatliche und halbstaatliche, regionale und multinationale, warfen sich in das Geschäft. Es war ein unberührtes Feld. Die Hoffnung war: Wer früh seine Ecke absteckt, wird überleben. Die Infrastrukturkosten waren enorm: Netze mussten aufgebaut werden, physische Masten, Kabel, Leitungen. Es mussten UMTS-Lizenzen gekauft werden, Gesetze entwickelt und durchgesetzt. Aber Geld spielte keine Rolle. Die staatliche Telekom holte sich Manfred Krug als ihren prominenten Fürsprecher, warb aggressiv mit dem neuen Markt und gab die »Volksaktie« aus, mit der jeder Geld machen würde. Die T-Aktie ging mit 15 Euro an den Markt, stieg auf 103 Euro, stürzte auf acht und wird heute bei 17 gehandelt.

Tilray, heute das wichtigste Cannabis-Unternehmen in Europa, ging 2018 für 17 Dollar an den Markt, stieg auf knapp 150 Dollar, stürzte auf fünf und wird heute bei acht Dollar gehandelt.

Wie jeder Rausch geht auch der »Green Rush« wieder zu Ende. Alle Fachleute, mit denen wir sprachen, sagten, dass er schon zu Ende sei. Dass, wer jetzt kommt, zu

Der Schneiderraum – »Trimming Room« – bei Cannprisma. Hier werden die Blüten zerkleinert.



spät dran sei. Laut einem Bericht von Prohibition Partners übersteigt das Angebot die Nachfrage um das Dreifache. Doch es wird am Leben gehalten, weil es einen Ausblick gibt. Einen Ausweg aus dem Pyramidensystem. »Der Erfolg heutiger europäischer Akteure ist abhängig von steigender Nachfrage im medizinischen Cannabis«, schreibt Prohibition Partners. Und, viel wichtiger: vom »Erfolg der Legalisierungsbestrebungen«.

In einer Anwaltskanzlei in Berlin-Mitte, es ist kurz vor der Bundestagswahl, empfängt uns Stephan Kramer, ein Mittdreißiger mit akkuratem Haarschnitt und allen Insignien der Start-up-Welt. Der Konferenzraum hat einen Panoramablick über die Stadt, Kramer spricht mit den gleichen englischen Begriffen, die Oliveira nutzt. Kramer handelt mit Cannabis. Sein Start-up will, so lautet das formulierte Ziel, eine der Firmen sein, die den Vertrieb von europäischem Cannabis in Deutschland gestalten. Bisher ist Kramers Firma von Risikokapital getragen. So wie nahezu alle Start-ups im Cannabisgeschäft. Weil es sehr kompliziert ist, auf allen Stufen.

Kramer und seine Kollegen wissen das, und sie fahren durch Deutschland, um Ärzte und Apotheker aufzuklären. Sie haben Informationspapiere mit ärztlichen Leitfäden, von Anwendungsgebieten bis zur Antragstellung. Bisher ist es so:

Der »Veg Room« bei Agrivabe: Cannabis-Pflanzen, die sich noch in der Aufzucht befinden.



Will ein Arzt Cannabis verschreiben, muss er einen Antrag bei der Krankenkasse stellen. Oft liegen Anträge wochenlang beim Medizinischen Dienst. Ärztinnen und Ärzte müssen offenlegen, wieso sie Cannabis verschreiben und kein herkömmliches Medikament. Jeder Patient muss zudem an einer Studie am Bundesinstitut für Arzneimittel teilnehmen.

Klappt eine Verschreibung, geht der Patient zu einer Apotheke und bekommt dort entweder Cannabis-Extrakt oder, zunehmend beliebter, Blüten. Kosten: 9,52 Euro pro Gramm, plus 9,52 Apothekenaufschlag. Bei der durchschnittlichen Verschreibungsmenge von einem Gramm pro Tag kommt man so auf rund 600 Euro im Monat.

»Wir konzentrieren uns auf den medizinischen Markt«, sagt Kramer, »aber natürlich schaut jeder in Richtung Legalisierung.« Es gebe Gespräche mit allen Parteien, die Grünen hatten einen klaren Weg zur Legalisierung vorgezeichnet, die FDP sprach davon, Exportnation für Cannabis zu werden. Doch selbst ohne Export ist das mögliche Geschäft mit Cannabis gigantisch: Justus Haucap, Ökonomieprofessor an der Universität Düsseldorf, hat vorgerechnet, dass pro Jahr in Deutschland 250 bis 600 Tonnen Cannabis illegal konsumiert werden. Überträgt man das auf einen möglichen legalen Markt, kommt man auf ein Geschäft von fünf bis zwölf Milliarden Euro jährlich, ohne Zubehör. Zum Vergleich: Der deutsche Biermarkt erzielt sieben Milliarden Euro im Jahr. Deutschland wäre, mit Abstand, der weltweit größte Markt für Genuss-Cannabis.

»Die Frage ist nicht, ob legalisiert wird«, sagt Kramer. »Sondern wie.« Szenario eins wäre: Cannabis ist frei verkäuflich und frei anbaubar. Das ist unwahrscheinlich. Szenario zwei: Cannabis wird zentral vertrieben, eine staatliche Agentur wäre der einzige Käufer. In diesem Fall würden wohl nur die kanadischen Konzerne überleben, denn niemand kann so billig und viel produzieren wie sie. Szenario drei: Cannabis wird über Apotheken und spezialisierte Läden vertrieben, Verkäufer werden lizenziert und kontrolliert. In Einkauf, Vertrieb, Produktion herrscht Wettbewerb. Kramer glaubt, dies sei das wahrscheinlichste Szenario.

Ein paar Wochen nach unserem Treffen kommt eine Eilmeldung: Die Ampel-Koalition will Cannabis zu Genusszwecken legalisieren. »Ich bekomme Anrufe von überall, aus Südafrika, aus Dänemark«, sagt Kramer. »Alle wollen einsteigen.« Was er vorhergesagt hat, ist passiert. Deutschland legalisiert, und alle, die im medizinischen Sektor unterwegs sind, lenken um. »Im Koalitionsvertrag steht das, was wir uns vorgestellt haben«, sagt Kramer. Eine Abgabe über spezialisierte Geschäfte. Also Läden, die eine Wertschöpfungskette haben, die bisher für medizinisches Cannabis genutzt wurde. Kramer und seine Kollegen haben die Zugänge, die Prüfmethode, die Zulieferer. »Ein zweiter Green Rush rollt an«, sagt Kramer.

Stimmt noch, was er vor einigen Wochen sagte: Viele Leute werden Geld verlieren? »Es wird nur noch schlimmer«, sagt er. »Ein Green Rush kann auch eine Potcom-Bubble sein.« Eine Anspielung auf die im Jahr 2000 so spektakulär geplatzte Dotcom-Blase.

Vor dem Ausgang der Produktionsstätte in Tavira werden unsere Rucksäcke durchsucht, wir müssen unsere Hosentaschen auf links drehen. Auf dem Parkplatz, mit Blick auf drei weitere Anlagen, die bald in Betrieb gehen sollen, winkt uns Carlos Oliveira herbei, er will uns noch etwas zeigen. Wir laufen an den Cannabis-Plantagen vorbei an einen Gewächshausstunnel, ohne Sicherheitsschranke, nur eine Folie hängt vor dem Eingang. Oliveira schiebt sie zur Seite, dahinter stehen Tausende Papayabäume. »Agrivabe ist der größte Papaya-Produzent Europas«, sagt Oliveira. »Und wir wollen es auch in Zukunft bleiben.« Denn was für andere gilt, gilt auch für sie: Das Cannabis-Geschäft ist eine Wette. Die kann man verlieren. Mit Obst aus Tavira aber wird man sicher weiter gewinnen.

FABIAN FEDERL und KRISTIN BETHGE



wurden auf Agrivabe aufmerksam über Bharat Kumar, einen indischen Obstpflücker, den sie vor einem Jahr für das *SZ-Magazin* begleiteten. Er arbeitete bei Agrivabe auf der Papayafarm – bis die Betreiber entschieden, Cannabis anzubauen.

