

Ethanol für Desinfektionsmittel wird knapp

Den Produzenten droht der wichtigste Inhaltsstoff auszugehen. Gesundheitsminister Spahn liegt ein schriftlicher Hilferuf vor. Dabei geht es auch um Schnaps.

Von Carsten Knop, Frankfurt

Wegen der Ausbreitung des Coronavirus fahren die deutschen Hygiene- und Medizinartikelhersteller seit Wochen Sonderschichten. Inzwischen machen sie sich aber erhebliche Sorgen um die Versorgungslage. Nach Informationen dieser Zeitung gibt es erheblichen Streit um die Liefermengen des Inhaltsstoffs Ethanol – obwohl es schon jetzt Engpässe gibt, selbst in Krankenhausaпotheken.

Bekannt ist, dass Hersteller wie Sagrotan in Heidelberg oder Bode Chemie in Hamburg in Sonderschichten arbeiten, um ihre Desinfektionsprodukte lieferbar zu halten. Doch aus der Branche ist zu hören, dass das Ethanol auszugehen droht. Bundesgesundheitsminister Jens Spahn (CDU) liegt deshalb ein schriftlicher Hilferuf vor: Die Ethanolmengen, die von den Herstellern aus der chemischen Industrie derzeit vertragsgemäß noch vor allem an Spirituosenproduzenten geliefert werden, sollen so schnell wie möglich an die Her-



Abfüllung von Handdesinfektionsmitteln in einer Stuttgarter Apotheke: Dank Ausnahmeregelung zwar jetzt erlaubt, doch bald könnte Ethanol fehlen.

Foto dpa

steller von Schutz- und Desinfektionsmitteln umgeleitet werden. „Die Produktion von notwendigen Medizinprodukten, Diagnostika und Arzneimittel muss in diesen Krisenzeiten absoluten Vorrang vor anderen Industriezweigen haben. Deshalb ist die Medizintechnik-Branche auch zu Recht Bestandteil der kritischen Infrastruktur in Deutschland“, sagt Marc-Pierre Möll, Geschäftsführer des Bundesverbands Medizintechnik in Berlin, auf Nachfrage der F.A.Z. „Unsere Unternehmen kämpfen an vorderster Front gegen die Corona-Pandemie. Nach aktuellen Einschätzungen unserer Mitglieder muss

die Produktion in zwei Wochen deutlich reduziert werden, wenn Prioritäten in der Versorgung mit dem Rohstoff jetzt nicht anders gesetzt werden. Wir benötigen deshalb eine Anordnung der Bundesregierung, dass die Bedarfe der Desinfektionsindustrie bei Rohstoffen und Packmitteln bevorzugt bedient werden müssen.“

Wie auch aus der Branche selbst zu hören ist, muss die Entscheidung innerhalb weniger Tage fallen, da sonst in den genannten zwei Wochen mit einem Produktionsrückgang um 30 bis 35 Prozent unter das bisherige Niveau zu rechnen sei. Die Eile hat mit den Lieferketten zu tun: Die

Umleitung der entsprechenden Ethanolmengen kann nicht von heute auf morgen gelingen. Das Pikante daran: Schon jetzt beträgt, wie zu hören ist, die Unterversorgung des Markts 30 Prozent. Die Lücke würde also riesig. In der Folge könnte es sein, dass auch die ohnehin unter Druck stehende Versorgung von Krankenhäusern in bestimmten Fällen nicht mehr garantiert werden könne. Eine Umstellung auf Bioethanol, das auch in Super E-10 verwendet wird, habe man geprüft, aber verworfen, heißt es: Das verwendete Ethanol erreiche nicht die für medizinische Produkte benötigte Reinheit.

Vom Verband der Chemischen Industrie (VCI) in Frankfurt wird bestätigt, dass es schon jetzt einen Engpass an Desinfektionsmitteln in Apotheken gibt. „Mehrere Mitgliedsunternehmen des VCI werden den Krankenhausaпotheken die notwendigen Inhaltsstoffe zur eigenen Herstellung von Desinfektionsmitteln vor Ort zur Verfügung stellen“, sagte ein Sprecher des VCI dieser Zeitung. „Der Engpass ist da.“ In einer gemeinsamen Aktion sicherten der VCI und der Bundesverband Deutscher Krankenhausaпotheker (ADKA) deshalb am Sonntag die Notfallversorgung der deutschen

Krankenhäuser mit Desinfektionsmitteln zu. Von verschiedenen Mitgliedsunternehmen des VCI werden in einem ersten Schritt 700 Tonnen Ethanol und 35 000 Liter Wasserstoffperoxid sowie mehr als 12 000 Liter Glycerin als Komponenten für Handdesinfektionsmittel zur Verfügung gestellt. Die Hilfsaktion werde Mitte dieser Woche umgesetzt, heißt es dazu in einer Mitteilung des VCI. In Krankenhäusern seien Handdesinfektionsmittel eine unverzichtbare Maßnahme, um das Klinikpersonal zu schützen und die Übertragung des Coronavirus zu verhindern.

In Absprache mit dem ADKA beauftragen die Chemieunternehmen oder organisieren eigenständig die Auslieferung der Chemikalien an mehr als 370 Apotheken in Deutschland, die Krankenhäusern angegliedert sind. Von den Zielapotheken werden die Desinfektionsmittel dann an den einzelnen Inhaltsstoffen zusammengesetzt und den Krankenhäusern zur Verfügung gestellt.

VCI-Hauptgeschäftsführer Wolfgang Große Entrup weist darauf hin, dass der Chemieverband schon vor zwei Wochen in enger Abstimmung mit dem Krisenstab der Bundesregierung eine „Task Force Desinfektionsmittel“ eingesetzt habe. Darauf lasse sich jetzt aufbauen: „Viele unserer Mitgliedsunternehmen stehen bereit und tragen aktiv zur Notfallversorgung bei. Teilweise werden Desinfektionsmittel und Rohstoffe sogar kostenlos an Krankenhäuser abgegeben“, wird Große Entrup in der Mitteilung zitiert. In einer zweiten und dritten Welle würden in den kommenden Wochen und Monaten weitere erhebliche Mengen benötigt, so der VCI. Damit die Aktion umgesetzt werden kann, mussten mit dem Bundeswirtschaftsministerium und dem Bundeskanzleramt auch kartellrechtliche Fragen geklärt und von der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin Ausnahmeregelungen erlassen werden.

„Wir könnten noch viel mehr Coronavirus-Tests liefern“

Diagnosespezialist Eurobio Scientific liefert jede Woche 60 000 Virustests – Vorprodukte könnten knapp werden / Von Christian Schubert, Paris

In einem Unternehmen, das im Mittelpunkt von „Frankreichs schwerster Gesundheitskrise seit hundert Jahren“ (Emmanuel Macron) steht, würde man etwas mehr Hektik erwarten. Doch in dem mittelständischen Diagnose-Unternehmen Eurobio Scientific geht es Mitte März scheinbar gemächlich zu. Mindestens jedes zweite Büro am Firmensitz in einem Vorort von Paris ist leer. „Auch bei uns ist eben Heimarbeit angesagt“, sagt Generaldirektor und Großaktionär Denis Fortier. Zudem darf sich ein Unternehmen aus dem Gesundheitsbereich keiner großen Hektik hingeben. Alles muss geordnet, dokumentiert und im Rahmen von geprüften Prozessen ablaufen, so wollen es die Vorschriften und die Prüfbehörden im Interesse der Patienten.

Eurobio Scientific stellt mit 130 Mitarbeitern derzeit vor allem Tests für das Coronavirus her. Die Firma vertreibt seit

vier Wochen einen aus Südkorea vom Partnerunternehmen Seegene importierten Test, entwickelt jedoch auch ein haus-eigenes Produkt, das „in wenigen Wochen“ die Genehmigung („CE“) für die Markteinführung bekommen soll, berichtet Fortier. Die Tests arbeiten auf Basis der sogenannten Polymerase-Kettenreaktion (PCR). Nachdem den Patienten meistens ein Abstrich aus der Nase oder eine Probe aus dem Rachen entnommen wurde, wird das Material mit Hilfe von Reagenzien im Labor untersucht.

Charakteristische Teile des Erreger-Genoms sind vervielfältigt worden, um sie nachweisen zu können. „Entscheidend war für uns, dass die Charité in Berlin etwa Mitte Januar das Genom des Erregers veröffentlicht“, berichtet Fortier. Auf dieser Basis konnte Eurobio Scientific seine Tests entwickeln. Für die Untersuchung brauchen die Testhersteller un-

ter anderem Enzyme und sogenannte Nukleotide (Bausteine von Nukleinsäuren).

In einem kleinen Laborzimmer sitzen zwei Personen in blauer Schutzkleidung, mit Atemschutzmaske und Haube. Eine mischt mit einer Pipette die Reagenzien in Glasröhrchen zusammen, eine andere klebt Aufkleber auf kleine Fläschchen. Nach eigenen Angaben könnte Eurobio noch viel mehr Tests liefern, als es das heute tut. Doch Frankreich hat sich für einen anderen Weg als etwa Südkorea oder Deutschland entschieden: Man testet nicht breit, sondern nur Menschen mit schweren Symptomen; zuletzt lag die Zahl bei rund 4000 Tests pro Tag – etwa ein Fünftel des Niveaus in Südkorea. Angesichts der stark steigenden Infizierten und Todeszahlen ist die französische Regierung dafür heftig kritisiert worden. Gesundheitsminister Olivier Véran hat jetzt angekündigt, die Tests auszuweiten, doch

erst nach Beendigung der Ausgangssperre. Neben den Krankenhäusern sind nun auch privaten Laboren Virustests erlaubt.

Derzeit sind in Frankreich Tests von sechs Anbietern zertifiziert, darunter auch des Schweizer Konzerns Roche. Bio-Merieux, mit einem Jahresumsatz von rund 3 Milliarden Euro der große französische Konkurrent von Eurobio, will Ende März ebenfalls einen eigenen Test herausbringen.

„Wir arbeiten auf Hochtouren“, sagt Fortier – und hofft, dass die Vorprodukte nicht knapp werden. Engpässe zeichnen sich etwa schon bei Extraktionslösungen ab, die für die Tests gebraucht würden, berichtet er. Derzeit verkauft Eurobio in Frankreich jede Woche rund 60 000 Tests des Partners Seegene. Nach Genehmigung des eigenen Produktes will man davon 50 000 Sets an Labore verschicken. „Die Kapazität dafür könnten wir

aber auch rasch verdoppeln“, sagt Fortier. Einen Roboter zum Abfüllen der Flüssigkeiten hat er schon gekauft, doch derzeit will er ihn nicht anliefern lassen, weil Installation und Abnahme die Produktion um mehrere Tage verzögern würden. „Das können wir uns derzeit nicht leisten; in den vergangenen Tagen sind wieder viele neue Bestellungen hereingekommen“, berichtet der Manager, der ein studierter Biologe ist.

Das kleine französische Unternehmen hatte schon im Dezember bei Ausbruch der Epidemie in China die Produktion und den Verkauf der Tests eingeleitet. Untersuchungen auf Viren und Bakterien sind eine der Spezialitäten von Eurobio Scientific, die Firma hat etwa auch Produkte zur Erkennung von Tetanus, Zika-Viren oder Dengue-Fieber im Programm. Außerdem konzentriert sich Eurobio Scientific auf Tests für Krebspatienten so-

wie Patienten von Herztransplantationen, und es stellt Material für Augen-Transplantationen her. Im vergangenen Jahr erwirtschaftete Eurobio Scientific laut eigenen Angaben einen Umsatz von knapp 60 Millionen Euro. Der operative Gewinn lag 2018 bei 5 Millionen Euro. An der Börse stieg der Aktienkurs seit Jahresbeginn um ein gutes Drittel, so dass das Unternehmen heute mehr als 70 Millionen Euro wert ist.

Die Exportquote beträgt nur 15 Prozent, soll aber steigen. Kleine Tochtergesellschaften führt Eurobio in Großbritannien und in den Vereinigten Staaten. Was Übernahmen oder Fusionen angeht, hat Firmenchef Fortier nach eigenen Angaben auch Deutschland fest im Blick, mehr will er aber nicht verraten. Gleich nach dem Interview ruft ihn wieder die Pflicht. In Zeiten des Coronavirus ist sie besonders wichtig.

NETZWIRTSCHAFT

Legal-Tech-Anbieter greifen im Verbraucherrecht an

Investorengelder befeuern neue Angebote in der digitalen Rechtsdurchsetzung. Das setzt nicht nur Anwälte unter Druck / Von Marcus Jung, Köln

Das jährliche Großtreffen des Deutschen Anwaltvereins steht immer unter einem Motto. Im Jahr 2017 in Essen war es „Innovationen und Legal Tech“. Es brachte diejenigen, die juristische Probleme klas-



sich mit Gesetzbüchern lösen, mit denjenigen zusammen, die auf Algorithmen, Entscheidungsbäume und Software vertrauen. Viele Anwälte zeigten sich interessiert – investieren wollte aber kaum einer. Deshalb klagten viele Start-ups auf dem Anwaltstag, ihnen fehle das Geld, um weiter in teure IT-Infrastruktur zu investieren und steigende Fixkosten abzudecken. Nur so könnten aber neue Umsätze generiert und Geschäftsmodelle weiterentwickelt werden, um sie skalieren zu können. Denn gerade darauf achten Wagniskapitalgeber, Business Angels und Privatinvestoren. Ein Teufelskreis.

Knapp drei Jahre später ist die Welt eine andere. Legal Tech, was gleichermaßen die softwarebasierte Unterstützung der Anwaltsarbeit als auch direkte Dienstleistungen für Verbraucher umschreibt, hat einen Siegeszug angetreten. Dafür gibt es mehrere Gründe. Wirtschaftskanz-

leien orientieren sich am Beispiel der großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die in ihrer Arbeit schon lange auf Digitalisierung und Automatisierungssoftware setzen und damit gute Ergebnisse erzielen. Nun suchen auch Anwälte die Nähe zu Entwicklern, gründen Inkubatoren und sind bereit, in maßgeschneiderte Lösungen zu investieren.

Im Verbraucherbereich dagegen ist es den Legal-Tech-Unternehmen gelungen, eine breite Angebotspalette für jedermann zu entwickeln. Wer heute seinen Vermieter, einen Fluganbieter oder auch Volkswagen wegen seines alten Dieselfahrzeugs verklagen will, braucht nur einen Internetanschluss. Hunderttausende Verbraucher in ganz Deutschland wenden sich vom klassischen Anwalt ab und beauftragen Rechtsdienstleister, die häufig eine Inkassolizenz haben, mit der Durchsetzung ihrer Ansprüche.

Schätzungen zufolge ist der Markt für Streitigkeiten im Verbraucherrecht im vergangenen Jahr auf mehr als 7 Milliarden Euro gewachsen. Das zieht Geldgeber an, häufig aus dem Ausland. Das Start-up Lexfox, deutschen Verbrauchern vor allem unter seiner Marke Wenigermiete.de bekannt, konnte 2019 die Wagniskapitalgeber Earlybird und Target für seine weitere Expansion gewinnen. Vor dem Bundesgerichtshof hatte Lexfox für die gesamte Branche Rechtssicherheit erstritten: Angebote von Internetdienstleistern für die

Durchsetzung von Verbraucherrechten sind demnach zulässig. Das macht auf Endverbraucher gezielte Legal Techs auch für risikoscheue Investoren interessant.

Eine besonders spannende Kooperation ging Atornix ein. Das Bremer Legal Tech, das in der Vergangenheit mit seinem Angebot vor allem Sozialhilfeemp-



Legal Tech: Atornix begann mit der Prüfung von Sozialhilfebescheiden.

Foto Imago

fängern bei fehlerhaften Bescheiden geholfen hat, wollte wachsen und hat sich dafür im vergangenen Herbst den Rechtsschutzversicherer Auxilia als strategischen Partner ins Haus geholt. Das traditionsreiche Unternehmen aus München beteiligt sich mit einer siebenstelligen Summe an Atornix. Geld, das laut den Gründern Marco Klock und Philipp Harsleben

für die Ausweitung ihrer Dienstleistungen auf mehr verbrauchernahe Rechtsgebiete und eine größere Marktpräsenz notwendig ist. Damit kann Atornix seine Software an deutlich mehr Anwälte weitergeben als bisher. Das wiederum soll die Kosten für die Erstberatung von Kunden weiter senken. Mittlerweile erreicht das Portal mit seinen Angeboten unter anderem auch Arbeitnehmer, Mieter und Beschuldigte in Strafverfahren.

„Wir sind überzeugt, vor dem Hintergrund der Digitalisierung des Rechtsmarktes den richtigen Schritt für unser Haus zu gehen“, sagte Rainer Huber, Vorstandschef von Auxilia. Durch die Investition sieht er sein Unternehmen im klassischen Rechtsschutzgeschäft flexibler aufgestellt. Auxilia ist der erste Versicherer, der den Schulterschluss mit einem Legal Tech sucht. Es ist denkbar, dass weitere Anbieter dem Beispiel folgen, um damit ihr Leistungsspektrum auf die Durchsetzung von Verbrauchersprüchen zu erweitern. Aus Kundensicht ergänzen sich die Dienstleistungen der Start-ups und eine Rechtsschutz-Police. In ihren Geschäftsmodellen sind beide Seiten aber erbitterte Konkurrenten. Während Rechtsschutzversicherer die Kosten für einen Prozess erstatten, sind die Inkassodienstleister auf den Forderungseinzug angewiesen, notfalls auch vor Gericht. Viele Legal Techs arbeiten auf Basis eines Erfolgshonorars, das bis zu 35 Prozent der erstritte-

nen Summe betragen kann. Das genau ist Versicherern verwehrt, die Vorteile der digitalen Konkurrenten werten manche als Wettbewerbsnachteil.

Dass trotz solider Finanzierung und klavoller Investoren alles auch sehr schnell zu Ende gehen kann, zeigt ein Beispiel aus den Vereinigten Staaten. Das Land ist besonders offen für Legal-Tech-Anwendungen, sowohl im Verbraucherbereich als auch im Unternehmensegment. Einige Start-ups kamen dort auf Bewertungen und Finanzierungen von Wagniskapitalgebern, die in Deutschland undenkbar gewesen wären. 75 Millionen Dollar konnte Atrium, dessen Investor ein Unternehmen richtete, in mehreren Finanzierungsrunden einsammeln. In der internationalen Szene hatte das 2017 gegründete Unternehmen den Ruf, „wie Tesla zu sein“ – mutig, visionär und mit einem charismatischen Chef an der Spitze. Justin Kann war zuvor mit dem Verkauf der Streaming-Plattform Twitch an Amazon zum Milliardär aufgestiegen. Auch für Atrium stand der Gedanke im Vordergrund, Unternehmen könnten ihre juristischen Fragen mit Software und eigenen Atrium-Juristen schneller und günstiger beantworten als über ihre Hauskanzlei. Doch dann blieben die Aufträge zunehmend aus. Ein Rettungsplan, sich als Softwaredienstleister für Drittanbieter neu aufzustellen, wurde geschmiedet, schlug aber fehl. Anfang März verkündete Kann das Aus von Atrium.