

„Wichtig ist mir, dass möglichst alle im Team morgens mit einem Lächeln zur Arbeit kommen.“

Interview mit Dr. Ulrich Korell, Gründer und Geschäftsführer der PharmaKorell GmbH, Lörrach

PharmaKorell bietet einen breit gefächerten Strauß an Dienstleistungen für die Pharmabranche an. Was ist Ihre Spezialität? Gibt es etwas, das nur Sie hier im Dreiländereck anbieten?

Wir haben zwei Schwerpunkte, die Beratung für Pharma-Unternehmen und die Erstellung von Gutachten für Pharma-Unternehmen im Bereich Qualitätsmanagement und Arzneimittelrecht. Im Dreiländereck sind wir die einzigen, die das Paket in dieser Kombination mit einem eigenen, fest angestellten Expertenteam anbieten.

Das Dreiländereck ist einer der besten Standorte in Europa für Dienstleister, die für die Pharmaindustrie arbeiten, sei es für die Pharmaindustrie in Basel, für die Pharmafirmen in Grenzach oder die vielen kleineren Unternehmen in der Region. Von daher gibt es genügend Nachfrage und viele qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die hier in der Region bereits tätig sind - und vielleicht zu uns wechseln möchten.

In Ihrem Lebenslauf tauchen einige Namen auf, die ich zu den „typischen Verdächtigen“ der Pharmaindustrie zählen würde. Wie wichtig waren diese Stationen als Grundlage für Ihre Selbstständigkeit?

Das war für mich existentiell. Die Tätigkeit, die ich heute ausübe, kann ich nicht ausüben ohne eine erhebliche Berufserfahrung in der Pharmabranche. Die Kunden, die wir beraten, sind ja Firmen, die selbst Experten sind auf ihrem Gebiet – dementsprechend würden sie nicht akzeptieren, wenn ein Hochschulabsolvent ohne Industrieerfahrung kommt und ihnen sagt, „wie man's besser macht“. Ich war bei Sandoz, Novartis, Boehringer Ingelheim – Firmen aus den Top 20 der Pharma-Welt - und bei der Bachem AG, einem mittelständischen Unternehmen, das in einem Nischenmarkt Weltmarktführer ist.

Für mich war wertvoll, bei größeren Firmen gearbeitet zu haben, die den Pharmamarkt dominieren – einmal um zu sehen, wie dort gearbeitet wird als Unternehmen an der Weltspitze, und zum anderen um zu verstehen, welche Mechanismen in Konzernen ablaufen. Auch bezüglich der Akzeptanz beim Kunden war dies für mich sehr wichtig.

Beim mittelständischen Unternehmen Bachem AG konnte ich in der Geschäftsleitung mitarbeiten und leitete den Bereich Quality and Regulatory Affairs mit 72 Mitarbeitern. Dort konnte ich eine sehr große Bandbreite an Tätigkeiten überblicken und durchführen. Mein Bereich wuchs sehr stark damals, und wir konnten einiges aufbauen – die Mitarbeiterzahl in diesem Bereich verdoppelte sich innerhalb von 5 Jahren. Zudem entwickelten wir viele neue Services, die wir Kunden anbieten konnten – so machten sich die neuen Mitarbeiter für die Firma direkt bezahlt. Das war eine interessante Zeit und für mich sehr nützlich, diese unterschiedlichen Größenordnungen von Firmen kennenzulernen.

Was muss ich mir als Laie unter einer „Qualified Person“ vorstellen?

Qualified Person ist ein Begriff aus dem EU-Arzneimittelrecht, im Deutschen Arzneimittelgesetz nennt man das „*Sachkundige Person*“; darunter versteht man einen öffentlich anerkannten Sachverständigen für die Qualität von Arzneimitteln, also einen Gutachter. Für diese Position wird ein Studium benötigt, typischerweise in Pharmazie oder in Chemie oder Biologie, ggf. mit einer zusätzlichen Weiterbildung oder einem Aufbaustudium. Darüber hinaus sind mindestens 2 Jahre Berufserfahrung in der Qualitätskontrolle der Pharmaindustrie nötig. Zudem sollte man tiefe Sachkenntnis in den Produktklassen, die begutachtet werden, haben. Es ist ein Unterschied, ob man Tabletten oder Spritzen mit einer Injektionslösung, transdermale Pflaster, die ihren Wirkstoff durch die Haut abgeben, oder Wirkstoffe, die noch gar nicht verarbeitet sind, oder Impfstoffe begutachtet. Wir haben bei PharmaKorell insgesamt neun solcher Sachverständiger bei uns im Team, aber keiner kann alles machen – jeder hat seinen Fachbereich, den er abdecken kann.

Heute sind Sie 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – eine phantastische Entwicklung. Hatten Sie das Wachstum der Mitarbeiter schon immer Blick? War das ein Ziel, als Sie sich selbstständig machten, z.B. ein Team von mindestens 20 Personen zu leiten?

Für mich war es eine grundsätzliche Entscheidung, ob ich als Solo-Selbstständiger arbeiten oder ein Team aufbauen will. Ich habe mich bewusst dafür entschieden, ein Team aufzubauen, auch weil ich die Tätigkeit nicht alleine ausführen wollte. Es gibt viele Fachkräfte in der Pharmaindustrie, die sich auch nach ihrer Pension noch gerne damit beschäftigen und dann alleine ihre Leistungen und ihr Know-how anbieten. Ich jedoch machte mich „mitten im Berufsleben“ selbstständig, wollte davon leben können und wollte langfristig als Selbstständiger arbeiten. Daher entschied ich mich dafür, ein Team aufzubauen. Bezüglich der Teamgröße hatte ich keine genauen Vorstellungen: zu Beginn stellte ich jemanden an, der mich als Assistenz unterstützte und mir Sachen abnahm, damit ich mehr Zeit hatte, die ich meinen Kunden zur Verfügung stellen konnte. Dann stellte ich nach und nach Berater an, die Kunden selbstständig beraten und als Gutachter tätig werden konnten. Im Verlauf beantragten wir die Herstellungs- und Einfuhrerlaubnis nach Arzneimittelgesetz, damit wir schlussendlich auch die Sachverständigen registrieren und die Arzneimittel zertifizieren konnten. Damit war sehr viel Aufwand verbunden: das Qualitätssystem aufzubauen, Prozesse zu definieren und damit alle Anforderungen zu erfüllen. Wenn man dies anbietet, ist natürlich klar, dass die Kunden dann auch nach einer Stellvertretung verlangen für den Krankheits- oder Urlaubsausfall oder wenn man auf einer Geschäftsreise unterwegs ist. Um so ein System aufrechtzuerhalten, ist einfach eine bestimmte Mindestgröße erforderlich – mindestens 10 Mitarbeiter sind notwendig. Diese Untergrenze ergab sich aus der Breite der Infrastruktur im Sinne von Qualitätssystem, diversen Erlaubnissen, die wir haben, aber auch der IT, der Website, etc. Dieser Aufwand rechnet sich nur ab einer bestimmten Mindestgröße. Ich denke, die ideale Größe haben wir noch nicht erreicht, ich würde gerne weiter wachsen – daher schreiben wir weiterhin Stellen aus, führen weiterhin Bewerbungsgespräche mit dem nötigen Sicherheitsabstand in der Corona-Zeit. Mein langfristiges Ziel ist eine Teamgröße von 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Unsere Büroräumlichkeiten im neuen Gebäude sind für 20 Mitarbeiter ausgerichtet, und weitere Reserveflächen stehen im Gebäude ggfs. zur Verfügung.

Aus welchen Gründen entschieden Sie sich 2007 für Lörrach als Standort Ihres Unternehmens?

Ganz einfach – ich wohne seit 1997 in Lörrach und hatte damals überlegt, entweder eine neue Stelle zu suchen oder mich für die Selbstständigkeit zu entscheiden. Eine neue Stelle hätte einen Umzug mit zwei Kindern im Schulalter bedeutet. Von daher hatte die Selbstständigkeit den positiven Nebeneffekt, dass ich in Lörrach bleiben konnte und dort gründen konnte, wo ich wohnte.

Lörrach ist für meine Tätigkeit der optimale Standort. Ich lebe gerne in Lörrach, es ist eine schöne Umgebung und gerade durch die Grenzlage interessant. Die Grenze hat den besonderen Vorteil, dass wir hier an der EU-Außengrenze sind und alle Schweizer Firmen, die in die EU ausliefern wollen, jemanden mit einer Einfuhrerlaubnis nach dem deutschen Arzneimittelgesetz sowie entsprechende Qualified Persons brauchen, die für die EU Arzneimittel freigeben können.

Das ist für uns am Standort Lörrach natürlich erfreulich zu hören, für wen diese besondere Lage geeignet ist und welche Vorteile sie bietet. Können Sie sich noch erinnern, wie Sie auf das Innocel Innovations-Center aufmerksam geworden sind?

Das ist tatsächlich schon länger her – ich meine mich zu erinnern, etwas darüber in der Zeitung gelesen zu haben in der Phase, in der ich mir Gedanken gemacht habe, mich selbstständig zu machen. Ich erinnere mich noch gut, wie ich bei Ihrer Vorgängerin als Mietinteressent vorgesprochen habe. Das war eine bewusste Entscheidung meinerseits, nicht zu Hause anzufangen im Einfamilienhaus irgendwo im Dachgeschoss, weil ich nicht Solo-Selbständiger bleiben wollte, sondern eben ein Team gründen und Kunden empfangen wollte. Dies geht für mich nur in einer professionellen Umgebung. Dann hieß es, dass ich von der Branche her sehr gut ins Zentrum passen würde. Da damals keine Bürofläche frei war, die ich hätte besichtigen können, haben wir die Büros eines anderen Mieters besucht, der selbst in der Pharmabranche tätig war. Ich habe kurz erzählt, dass ich mich selbstständig machen möchte als Berater und Qualified Person und wurde direkt zum Kaffeetrinken eingeladen, da die Firma damals gerade auf der Suche war nach einer Qualified Person mit Beratungsschwerpunkt Qualitätsmanagement. Das war dann gleich mein erster Kunde. Obwohl zunächst kein Büro frei war, erfuhr ich durch das Innocel eine sehr gute Begleitung, in dem Sinne, dass ich die Möglichkeit hatte, schon mal einen Briefkasten zu haben und einen Hausschlüssel, damit ich meine GmbH gründen, die ersten Aufträge akquirieren und die Firma anmelden konnte. Nach kurzer Zeit konnte ich in mein erstes Büro einziehen, das war ca. 30 qm groß und lag im obersten Geschoss mit den Dachbalken.

Im September werden Sie nun in Ihren Neubau im Innocel-Quartier umziehen. Welche neuen Möglichkeiten bietet dieser Neubau?

Wir haben dort mehr Platz, eine komplette Etage sowie zusätzliche Räume im Erdgeschoss und konnten diese auf einem ebenen, erschlossenen Grundstück von Grund auf für unsere Bedürfnisse planen. Es war hilfreich, dass wir nicht als Neugründer ganz am Anfang standen, sondern die Erfahrungen aus 13 Jahren in die Planung einbringen konnten. Wir konnten das im Team besprechen, wussten genau, wie die Abläufe sind und was ideal wäre. Dann haben wir ein sehr schönes Grundstück, eine Etage mit viel Licht, schöner Aussicht, neuester Technik und ein größeres eigenes Lager mit verschiedenen Temperaturen im Erdgeschoss, das uns ermöglicht, neue Dienstleistungen anzubieten: Wir können nun in Lörrach auch ganze Euro-Paletten verladen und nicht nur Pakete. Viele Arzneimittel- und Wirkstoffsendungen, die wir zertifizieren sollen, müssen wir aus rechtlichen Gründen ein paar Tage bei uns einlagern, und die Sendungen werden immer größer. Außerdem haben wir dort eine Sicherheitswerkbank – das ist ein Arbeitsplatz, der eine kleine Reinraum-Umgebung bietet, wo man mit gefährlichen Substanzen arbeiten kann, z.B. mit aktiven Pharma-Wirkstoffen, und eine saubere Umgebung hat, sodass die Wirkstoffe vor Kontamination mit Staub aus dem Raum oder Bakterien geschützt sind. Das brauchen wir z.B. für das Öffnen von Wirkstofflieferungen, die aus China kommen, d.h. die Fässer aufmachen, die Beutel aufschneiden, Muster ziehen, wieder zuschweißen, die Muster in der EU nachanalysieren, die Qualität kontrollieren und schließlich den Wirkstoff freigeben. Im Herstellwerk wird ein Wirkstoff im Reinraum produziert und darf nur für die Produktion von Arzneimitteln verwendet werden, wenn er lückenlos in Reinräumen behandelt wurde. Wenn er einmal in einer normalen Umgebung geöffnet wurde, muss er entsorgt werden, weil er nicht mehr den Reinraum-Status hat. Gleichzeitig ist die

Sicherheitswerkbank ein guter Arbeiterschutz, damit diese keinen Wirkstoff-Staub abbekommen, wenn sie dort arbeiten. Es ist kein großer Markt, da die meisten Arzneimittelhersteller diese Tätigkeit selbst erledigen, aber ich kenne keinen Dienstleister, der diese Tätigkeit für Dritte, z.B. für Firmen ohne Standort in der EU, anbietet.

Worauf freuen Sie sich persönlich besonders?

Mein neues Büro, den vielen Platz, eigentlich die ganze Etage! Dass wir mit dem Team einziehen können in Räume, die wir von Grund auf zusammen geplant haben, wo alle ihre Ideen eingebracht haben – bis hin zum Schluss, dass jeder auswählen konnte, ob er lieber in einem Einzel-, Zweier- oder Dreierbüro sitzen möchte und mit wem zusammen. Und weil wir noch mehr Platz haben als wir brauchen, ist das hundertprozentig aufgegangen, dass alle ihren Wunsch erfüllt bekommen haben.

Welche Herausforderungen hat das Neubau-Projekt in Corona-Zeiten mit sich gebracht?

Wir hatten Glück, dass es keine größeren Ausfälle gab bei Handwerkern oder Bauarbeitern – das ist auf anderen Baustellen anders gewesen, wo ganze Teams unter Quarantäne gestellt wurden oder aus dem Elsass nicht mehr einreisen konnten. Da sind wir gut durchgekommen, darauf hat auch unser Architekt sehr geachtet.

Herausforderung ist sicherlich, dass wir das Gebäude so groß gebaut haben, wie man darf, einmal um Reserve zu haben für alle Eventualitäten und zukünftiges Wachstum; aber auch um weitere Flächen noch vermieten zu können. Wir vermieten alle übrigen Flächen mit befristeten Verträgen an andere Firmen und erhalten dafür eigentlich auch sehr gute Resonanz, viele Interessenten. Aber dann kam Corona, und ich spüre einfach, dass die meisten Firmen im Augenblick Angst haben, was jetzt kommt durch die Wirtschaftskrise, und sich jetzt nicht festlegen wollen, für die nächsten 5 oder 10 Jahre in neue Büros umzuziehen – das macht für uns die Vermietung natürlich schwieriger.

Worauf legen Sie Wert bei der Auswahl der Mieter? Gibt es Kriterien?

Das Gebäude ist vom Charakter her ein Bürogebäude. Wir suchen Mieter, die da reinpassen. Sie müssen nicht aus der Pharmabranche stammen. Es wäre natürlich ideal, wenn unsere Kunden einziehen würden oder Firmen, mit denen wir kooperieren können. Vermeiden möchten wir, dass größerer Publikumsverkehr am Abend oder am Wochenende stattfindet. Unter Sicherheitsgesichtspunkten möchten wir, dass die Eingangstür geschlossen bleibt und nur geöffnet wird, wenn man weiß, wer davorsteht. Das Bürogebäude soll eine ruhige, sichere, gehobene Arbeitsumgebung bieten.

Ansonsten sind wir eigentlich offen, auch von den Branchen her, auch Konkurrenzunternehmen wären für uns kein Problem. Als Laufzeit stellen wir uns 5-10 Jahre vor und haben auch eine Verlängerungsoption für den Mieter vorgesehen, falls er länger bleiben möchte. Außerdem haben wir zehn Einzelbüros, die wir mit Laufzeiten ab 3 Jahren vermieten.

Welche Ziele haben Sie sich für die nächsten Jahre gesetzt? Wo sehen Sie sich in 5 Jahren?

Auf jeden Fall im neuen Gebäude. Wir wollen weiter wachsen, weil wir mehr Auftragsanfragen haben als wir annehmen können, einfach aus Kapazitätsgründen, obwohl wir unser Team laufend vergrößern. Außerdem haben größere Teams eine größere Stabilität. Wichtig ist mir, dass möglichst alle im Team morgens mit einem Lächeln zur Arbeit kommen, dass das Betriebsklima gut ist und sich alle wohlfühlen. Ich bin sehr langfristig orientiert. Wir haben keine befristeten Arbeitsverträge oder schlecht bezahlte Praktika. Jeder, der bei uns anfängt, wird sorgfältig ausgesucht - natürlich, auch vom Team, nicht nur von mir alleine, und bekommt auch Gelegenheit, mit den anderen zu sprechen, sich das hier genau anzuschauen und zu überlegen, ob das passt oder nicht. Und dann gibt es bei uns grundsätzlich von Beginn an einen unbefristeten Arbeitsvertrag. Das ist auch ein Signal, dass wir viel

investieren in Einarbeitung, dass wir so viel Know-how übertragen und gerne langfristig zusammenarbeiten möchten.

Wenn Sie an die 13 Jahre im Innocel zurückdenken, was war für Sie prägend? Wovon konnten Sie profitieren?

Verschiedene Dinge. Zum einen hat man hier im Innocel als Firma immer einen Ansprechpartner, was gerade am Anfang wichtig ist, wenn man startet. Die WFL hat einen Überblick über die lokalen Möglichkeiten – da geht es nicht um Fachkenntnisse im Geschäft, das wir betreiben, sondern um den Standort und das lokale Netzwerk. Zum anderen war gut, dass ich mit einem Einzelbüro starten konnte. Ich musste mir nicht am Anfang schon überlegen, ob ich erstmal nur ein Büro für 5 Jahre miete oder gleich 100qm, die ich in 3 Jahren für mein Team brauche, um dann nicht nochmal umziehen zu müssen. Hier konnte ich mit einem Büro anfangen und laufend erweitern, ohne dass ich auf Vorrat mieten oder die Adresse wechseln musste. Wir sind in einem sehr regulierten Bereich tätig, wir haben eine Arzneimittel-Herstellungs- und Einfuhrerlaubnis vom Regierungspräsidium Tübingen, ISO 9001:2015-Zertifizierung vom TÜV Süd, wir haben eine Arbeitnehmerüberlassungserlaubnis von der Arbeitsagentur in Nürnberg etc., und jeder Standortwechsel ist dann eine größere Sache, das möchte man nicht öfters machen.

Was auch gut ist, das ist der Branchenfokus hier – ich würde mal schätzen, dass wir mit 8 oder 9 Unternehmen hier im Gebäude zusammengearbeitet haben in den letzten 13 Jahren. Teilweise sind es Kunden von uns, teilweise arbeiten die aber auch für uns, z.B. unsere IT-Firma sitzt hier. Durch den Branchenfokus ergeben sich zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten, kurze Wege, und generell auch sonst im näheren Umfeld, also z.B. Heppeler oder auch andere Firmen in Lörrach. In der Umgebung gibt es einfach viele Möglichkeiten, ein Netzwerk aufzubauen in der Branche. Das sind so die wesentlichen Punkte, die mir spontan einfallen, was im Innocel vom Konzept her gut ist, vor allem auch im Vergleich zu der Möglichkeit, im Gewerbegebiet irgendwo eine Gewerbeimmobilie zu mieten.

Außerdem ist die Innenstadtlage gut, dass man nicht nur mit dem Auto hinkommt und sonst ist da gar nichts. Man ist am Rand der Innenstadt, da kann man zu Fuß mal irgendwo hingehen mittags, man mit der S-Bahn anreisen, wenn man möchte, oder mit dem Fahrrad. Auf der anderen Seite ist es nicht eine Fußgängerzonen-Lage, die für uns wieder weniger günstig wäre, weil wir oft Lieferungen bekommen oder Besucher haben, die mit dem Auto kommen.

Möchten Sie mit Blick auf unsere Leserinnen und Lesern noch etwas ergänzen?

Wir sind auf der Suche nach weiteren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Unsere Website ist sehr bewerberorientiert, speziell für Fachkräfte aus der Regio, die alle schon einen guten Job haben, die wir daher von PharmaKorell überzeugen müssen. Wir sind da absolut wettbewerbsfähig, auch vom Gehalt her und den Anstellungsbedingungen. Ein paar Sachen sind einfach besser als bei anderen Firmen, auch wenn viele das hinter einer so kleinen Firma nicht vermuten, was wir eigentlich bieten. Das wissen die Leute nicht, die unterschätzen uns vielleicht. Andererseits ist ja auch nicht üblich in Deutschland, in einem Inserat zu schreiben, wie viel man in einer Position verdient. Wir hören oft: Ach, das hätten wir nicht gedacht, das ist ja mindestens so gut wie bei diesem oder jenem Großunternehmen in der Regio. Was auch gut ist und uns von anderen Firmen in der Pharmabranche unterscheidet, ist, dass es bei uns keine unbezahlten Überstunden gibt, d.h. wenn Überstunden anfallen, können diese zu 100% durch Gleitzeit oder zusätzlichen Urlaub abgebaut oder ausbezahlt werden. Bei uns gehen grundsätzlich keine Überstunden verloren, das ist einer der Grundsätze. Das unterscheidet uns z.B. von vielen anderen, gerade bei den Positionen, die in der Chemie- und Pharma-Industrie als außertariflich eingestuft werden.

PharmaKorell ist sehr familienfreundlich. Wir bieten auch Teilzeit an ab 20 Stunden pro Woche. Wir haben Gleitzeit ohne Kernzeit, wir haben einen Kinderbetreuungszuschuss, zusätzliche betriebliche

Altersvorsorge. Wir bieten entweder einen Parkplatz oder alternativ ein Jobticket an, wenn man auf das Auto verzichtet. Aktuell überlegen wir, E-bikes zur geschäftlichen und privaten Nutzung für die Mitarbeiter zur Verfügung zu stellen. Wir versuchen, unterschiedliche Alternativen anzubieten, natürlich auch weil Parkplätze nicht so dicht gesät sind hier. Es ist gut, wenn die Leute mit dem Fahrrad oder der S-Bahn kommen, das wollen wir gerne unterstützen.

Herzlichen Dank!

Das Interview führte Marion Ziegler-Jung am 15. Juli 2020.