

# Handy statt Pipette

**Gesuchte Spezies:** Naturwissenschaftler mit Kaufmannsdenke sind in der Biotech-Branche heiß begehrt. Doch der Weg an die Spitze der Start-ups ist steinig.

**N**etworking beherrschte Annette Brandt (30) schon während ihres Chemiestudiums. Missglückte eine Synthese im Labor, gab es zwei Möglichkeiten, das Problem zu lösen: In den Semesterferien nacharbeiten oder die guten Kontakte

zu den Uni-Angestellten nutzen. Die rückten schon mal ein paar Gramm jenes Stoffes heraus, den die Studenten eigentlich selbst herstellen sollten.

Annette Brandt hatte gute Kontakte – unbeschwerte Semesterferien ohne Nacharbeit waren ihr sicher.

Heute steht die Chemieingenieurin nicht mehr im Labor. Statt des weißen Kittels trägt sie schicke Klamotten und reist für die Biotech-Firma Graffinity Pharmaceuticals rund um den Globus. Brandt ist ständig auf der Suche nach Firmen, deren Produkte

### Switch Biotech, drei Angebote:

- Direktor pharmaz. Entwicklung
- Mitarbeiter Einkauf
- Mitarbeiter Arbeitssicherheit

### Tal der Arbeit:

57 Biotech-Betriebe im bayerischen Martinsried (Gene-Valley) suchen laufend Mitarbeiter. Eine Auswahl.

### GPC Biotech, fünf Angebote, u. a.:

- Manager Business Development
- Wissenschaftler für Forschung
- IT-Fachkraft



### Medigene, 15 Angebote, u. a.:

- Business-Analyst Marketing
- Projektleiter Onkologie
- Juniormanager Zulassung

### Protedyne, sechs Angebote, u. a.:

- Sales Manager
- Projektmanager
- Anwendungstechniker

### Ingenium, sieben Angebote, u. a.:

- Patentanwalt
- Programm-Koordinator im Business Development

FOTO: WEL GAMBR

**Annette Brandt:  
Geschäftsentwicklerin**



**Seitenwechsel:**  
Die Chemikerin startete nach dem FH-Studium im Labor. In einem Start-up wurden ihr erstmals Managementaufgaben übertragen. Sie paukte BWL im Fernstudium und wechselte vom Labor ins Management.

oder Spezialkenntnisse ihrem Unternehmen bei der Weiterentwicklung neuer Biotech-Verfahren helfen könnten. Für diesen Job braucht Brandt ein fundiertes Branchenwissen und exzellente Beziehungen.

Annette Brandts Karriere ist ein typisches Beispiel für ein lukratives Arbeitsfeld, von dessen Möglichkeiten viele Naturwissenschaftler nichts ahnen: das Management von Biotech-Firmen.

Wer als Biologe, Chemiker oder Arzt den Spaß am Unternehmertum entdeckt, kann dort atemberaubend schnell aufsteigen. Vorwiegend im Bereich Business Development (die Entwicklung eines Unternehmens in Richtung Wachstum und Profit), Marketing und Vertrieb.

Händeringend suchen die Firmen in den Biotech-Zentren der Welt – von Boston über Kopenhagen, von Cambridge über Heidelberg, Berlin und Martinsried bis Wien – Naturwissenschaftler, die vor allem zwei Qualitäten besitzen: tiefe Kenntnisse in Biologie, Chemie oder Medizin und einen ausgeprägten Drang zum selbstständigen Arbeiten. Das mög-

lichst gepaart mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz, extrovertiertem Wesen und Freude an der 60-Stunden-Woche.

Ein aufreibender Job, der im Regelfall hervorragend dotiert ist und engagierten Leuten die Chance bietet, relativ leicht von einem Arbeitgeber zum anderen zu wechseln – länderübergreifend.

In Deutschland ist die Nachfrage nach Wissenschaftlern mit Kaufmannsdenke noch jung. Erst seit drei

Jahren verzeichnen auf Biotech-Wissenschaftler spezialisierte Headhunter wie Carmen Zirngibl (38) von DCZ Personalmanagement einen rasant wachsenden Bedarf.

Der Trend hängt eng mit der Struktur der deutschen Biotech-Szene zusammen. Etwa die Hälfte der Betriebe entstand in den Jahren 1996 bis 1999, meist als kleine Forscherklitschen, in denen jeder Mitarbeiter für alles zuständig war. Zu viert, zu sechst oder im Dutzend erfanden die Nachwuchseinsteins Technologien zur Entwicklung von Arzneien. Forschung war alles, Management Nebensache.

Mittlerweile sind viele der Start-ups groß geworden, die Gründerwelle ist abgeebbt. Ein Fünftel der knapp 400 deutschen Biotech-Firmen beschäftigt mehr als 50 Mitarbeiter; die Jeder-macht-alles-Phase ist dort vorbei. Abteilungen für Business Development, Marketing und Vertrieb entstehen.

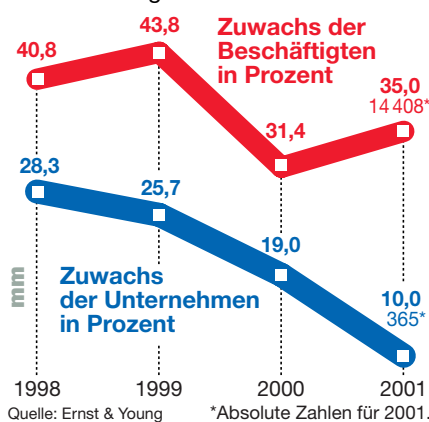
In dieser Phase müssen sich die Unternehmen mit neuen Problemen auseinander setzen. Zum Beispiel mit der Frage, wer die Managementaufgaben erledigen soll. Betriebswirte können zwar einen Betrieb leiten – aber meist nicht mit Wissenschaftlern auf gleichem Niveau diskutieren.

Gefragt sind Spezialisten, die parallel zu ihrer Forschungsarbeit an ihrer kaufmännischen Expertise feilen. Leute wie Annette Brandt. Nach dem Studium arbeitete sie als stellvertretende Laborleiterin in der klinischen Forschung. Wenig später trieb sie ihr Ehrgeiz zum Biotech-Start-up Discovery Technologies in Basel.

Der neue Job brachte den Wendepunkt in der Karriere. Brandt war eng in die unternehmerischen Prozesse eingebunden – verstand vieles aber nicht. Das wurmte sie dermaßen, dass sie ein drei Semester dauerndes Fernstudium im Fach Wirtschaft begann. Nach Abschluss des Studiums ging es Schlag auf Schlag. Brandt übernahm bei Discovery Technologies den Job der Geschäftsentwicklerin und wechselte zwei Jahre später in gleicher Funktion zu Graffinity. Brandts Werde-

**Arbeitsmarkt Biotech-Branche**

Die Gründungswelle ebbt ab, trotzdem steigt die Zahl der Mitarbeiter

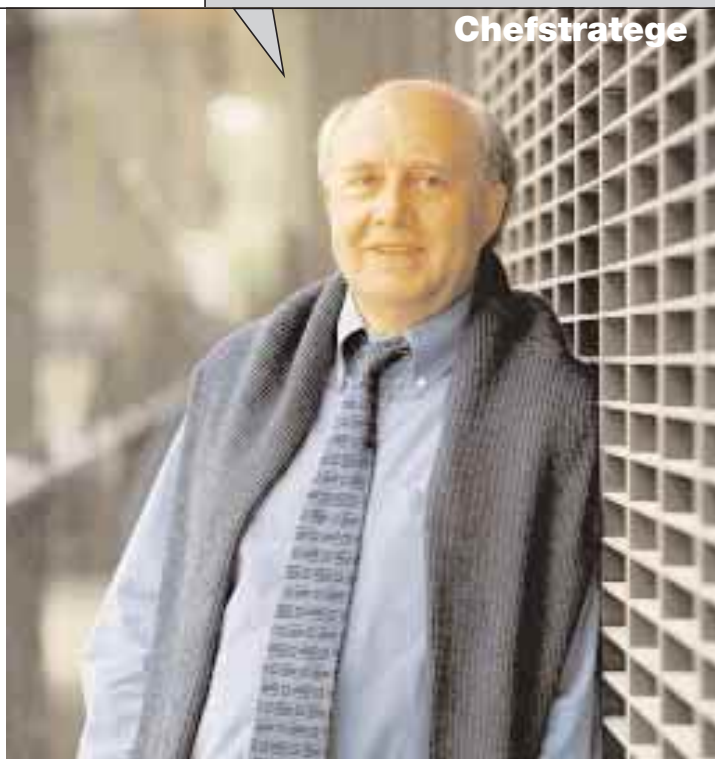


gang spiegelt ein Grundmuster wider, das generell für Karrieren in der Biotech-Branche gilt. Ob Marketingleiter, Vertriebschef, Produktregistrierer oder Patentexperte – jeder muss sich sein Fachwissen selbst zusammensetzen. Baustein für Baustein. Eine Ausbildung gibt es nicht. Betriebswirte haben außer im Controlling schlechte Chancen.

Die späteren Manager mixen in ihrer Laufbahn, was gerade in den Lebenslauf passt. Die einen lernen an der Fernuni Hagen, andere erwerben nach der Promotion einen MBA-Titel oder lassen sich zum europäischen Patentanwalt ausbilden. Wieder andere ackern sich über den Außendienst eines Pharmakonzerns nach oben.

Natürlich taugt nicht jeder Naturwissenschaftler für das Management eines Biotech-Unternehmens. Es kommt in starkem Maße auf die Persönlichkeit an. Die Kandidaten für die neuen Jobs müssen stets bereit sein zu lernen. Sie müssen verhandeln können und selbstständig entscheiden, wie teuer ein Produkt sein darf. Sie müssen mit Anwälten Verträge gestalten und mit Wissenschaftlern komplexe Themen diskutieren.

**Neustart:** Der Chemiker und promovierte Arzt gab seinen wohl dotierten Job als Vice President Onkologie beim Hoechst-Konzern in den USA auf – um zum gerade gegründeten Biotech-Start-up Cellcontrol zu wechseln



**Rolf Kalhammer:**  
Chefstrategie

Um diese rare Spezies tobt ein harter Konkurrenzkampf. Die Unternehmen werben sich gegenseitig die besten Mitarbeiter ab – eine angenehme Lage für wechselwillige Manager.

Rolf Kalhammer (52), einst hoch dotierter Manager bei Hoechst, nutz-

te die Gunst der Stunde. Weil er nach der Fusion des Konzerns mit Rhône-Poulenc keine Entwicklungsperspektiven mehr sah, kündigte er und stieg bei dem Biotech-Start-up Cellcontrol ein.

Ein Kulturschock. Zu sechst tüftelten Kalhammer und seine neuen Kollegen in einem Büro, die kleine Truppe lebte zwischen Kisten und ließ sich erst vom Magenknurren am späten Abend aus der Arbeit reißen.

Heute ist Kalhammer Leiter der strategischen Planung bei Cellcontrol. Er bereut den Schritt vom Konzern in die Klitsche nicht. In der prosperierenden Firma, die heute 40 Mitarbeiter beschäftigt, erlebt er unmittelbar, was seine Entscheidungen bewirken. Und er kann seiner Kreativität freien Lauf lassen – ungehemmt von Hierarchien und Gremien.

Neben der inhaltlichen Herausforderung lockt in der Biotech-Branche auch das Geld. Wer als Naturwissenschaftler ins Management geht, verdient wesentlich mehr als in der Forschung. Business Development gilt als Königsdisziplin. Das Grundgehalt in Deutschland liegt je nach Erfahrung zwischen 75 000 und

FOTO: ANDREAS ROTHMANN

## Die Biotech-Branche zahlt hervorragend

Was Wissenschaftler mit unternehmerischen Fähigkeiten in den wichtigsten Berufsfeldern im Durchschnitt verdienen.

### Business Development, Vertrieb, Marketing

**Voraussetzung:** Studium der Chemie, Biologie oder verwandter Fächer; Promotion; BWL-Kenntnisse; Verhandlungsgeschick

**Basisgehalt:** 100 000 Euro

**Variabel:** rund 100 000 Euro

**Plus:** Stock-Options, Firmenwagen

### Finanzen, Investor Relations, Vorbereitung Börsengang

**Voraussetzung:** BWL-Studium; Kenntnisse in naturwissenschaftlichen Fächern

**Basisgehalt:** 80 000 bis 100 000 Euro

**Variabel:** etwa 30 000 Euro

**Plus:** Firmenwagen

### Produktzulassung, Intellectual Property

**Voraussetzung:** Studium der Chemie, Biologie oder verwandter Fächer; Promotion; Kenntnisse in BWL und Patentrecht; Verhandlungsgeschick

**Basisgehalt:** 100 000 Euro

**Variabel:** 20 000 Euro

**Plus:** Stock-Options, Firmenwagen

Quelle: Personalberatung PP Pharma Planning, Freiburg

**Johannes Drexler:**

**Leiter Produktzulassung**

**Baukastenprinzip:**  
**Der Immunologe**  
**wechselte in den**  
**vergangenen**  
**acht Jahren gleich**  
**viermal den Job.**  
**Mit jedem Schritt**  
**verbesserte**  
**er seine Expertise**  
**in Vertrieb,**  
**Produkt-**  
**zulassung und**  
**Mitarbeiterführung.**



150 000 Euro jährlich, plus Stock-Options, Gewinnbeteiligung und Firmenwagen (siehe Kasten Seite 192).

Ein Traumgehalt auf dem Konto – und das nach wenigen Jahren Berufserfahrung? Wer das will, muss sich damit abfinden, dass er ohne Netz arbeitet. Gerade bei Biotech-Start-ups ist unsicher, ob der junge Betrieb die nächsten Jahre überlebt.

Hinzu kommen die ganz normalen Härten eines Managerdaseins: kaum Privatleben bei Arbeitstagen mit elf bis zwölf Stunden nebst Wochenend-

arbeit. „Die Senatorekarte der Luft-hansa gibt’s quasi mit dem ersten Gehalt“, frotzelt Reinhard Schneider (41), Chief Information Officer der Lion Bioscience AG in Heidelberg.

Risikofreudige Manager können in Biotech-Unternehmen schnell aufsteigen, vorausgesetzt, sie sind wissbegierig und flexibel. So wie Johannes Drexler (39), Leiter der Abteilung Antikörpertherapie bei Baxter Bioscience in Wien. Für ihn ist es der vierte Job innerhalb von acht Jahren. Jede Station eine Bewährungsprobe: Im Außendienst musste er sein Verkaufsgeschick beweisen, in einem japanischen Start-up vertiefte er seine Managementkompetenz, bei Aventis Behring sammelte er Fachwissen.

Der nächste Schritt soll ihn in die USA führen – dorthin, wo die wahren Spitzenverdiener arbeiten. Berufseinsteiger im Business Development verdienen inklusive Extras ab 300 000 Dollar jährlich.

Profis mit langjähriger Erfahrung bekommen noch mehr. Beispiel: Bei der amerikanischen Tochter eines Heidelberger Biotech-Start-ups verdient der Business Developer mehr als der deutsche CEO. *Michael Leitl*

FOTO: JOHANNES HREOVITS

## Online

Eine Ausbildung für die speziellen Anforderungen im Management von Biotechnologie-Firmen gibt es nicht. In den vergangenen Jahren haben sich jedoch verschiedene Studiengänge herausgebildet, die auf das neue Arbeitsgebiet zugeschnitten sind. Lesen Sie online, wie und wo Sie Ihre Karriere vorbereiten können.

[www.manager-magazin.de/link/biotech/](http://www.manager-magazin.de/link/biotech/)