

Dr. med. Christoph Ganss: Gründer mit einer revolutionären Idee

Viele Patienten leiden an schweren Krankheiten, für die es keine ausreichenden Therapieoptionen gibt. Dr. med. Christoph Ganss widmet sich mit seinem Heidelberger Unternehmen RHEACELL seit fast 20 Jahren der Entwicklung und Vermarktung innovativer Stammzelltherapien, die in diesen Fällen eine Perspektive bieten können.

„Wir sind nun seit fast 20 Jahren Mieter im Technologiepark. Die Ansprechpartner vor Ort haben uns geholfen, wo sie nur konnten. Das war insbesondere zu Beginn unserer Tätigkeit bei der Suche nach geeigneten Räumlichkeiten von großem Wert. Der Technologiepark hat uns erlaubt, in das von uns genutzte Gebäude einen Reinraum einzubauen. Das ist nicht selbstverständlich.“

Herr Ganss, was macht RHEACELL?

RHEACELL ist ein integratives biopharmazeutisches Stammzellunternehmen. Wir entwickeln bei uns im Haus Medikamente und Stammzelltherapien für Patienten, die an schweren immun- und entzündungsbedingten Krankheiten leiden, einen sehr hohen Leidensdruck haben und für die es zurzeit keine adäquaten Behandlungsmöglichkeiten gibt.

Weshalb haben Sie gegründet?

Mich hat schon immer die Verbindung zwischen Forschung, Medizin und Wirtschaft interessiert. Ich war lange Jahre als Arzt in einer Klinik tätig. Dann ergab sich die Gelegenheit, ein Unternehmen zu gründen. Diese Gelegenheit habe ich ergriffen.

Aber auch schon damals glaubte ich, dass Stammzelltherapien zukünftig vielen Patienten helfen können. Heute erreichen uns Dankesbriefe von Teilnehmern unserer klinischen Studien, deren Lebensqualität signifikant gestiegen ist. Das treibt uns alle im Unternehmen an.

Was waren wichtige Meilensteine in der Geschichte Ihres Unternehmens?

Ich habe zusammen mit Prof. Dr. med. Markus Frank von der Harvard Medical School das Vorgängerunternehmen TICEBA gegründet. Wir wollten zunächst eine Stammzellenbank aufbauen, recht rasch sind wir jedoch auf die Entwicklung von Medikamenten eingeschwenkt. Für die Finanzierung der klinischen Studien, die sehr teuer sind, holten wir 2012 einen Partner mit an Bord. Mittlerweile firmieren wir als gemeinsames Unternehmen unter dem Namen RHEACELL.

Weltweit wird seit Jahren intensiv mit Stromazellen geforscht, doch nur wenige Produkte haben es bisher in die klinische Anwendung geschafft. Unser Zelltherapeutikum ist eines von sehr wenigen somatischen Zelltherapeutika, dass durch das Paul-Ehrlich-Institut (PEI) eine nationale Marktgenehmigung für die klinische Anwendung in Deutschland erhalten hat. Wir forschen an weiteren Indikationsgebieten und haben auch dort positive Studienergebnisse und Rückmeldungen der Zulassungsbehörden.

Wie begann Ihre Kooperation mit dem Technologiepark?

Wir sind nun seit fast 20 Jahren Mieter im Technologiepark. Die Ansprechpartner vor Ort haben uns geholfen, wo sie nur konnten. Das war insbesondere zu Beginn unserer Tätigkeit bei der Suche nach geeigneten Räumlichkeiten von großem Wert. Der Technologiepark hat uns erlaubt, in das von uns genutzte Gebäude einen Reinraum einzubauen. Das ist nicht selbstverständlich.

Wir sind im Technologiepark geblieben, weil zum einen das Umfeld gestimmt hat. Zum anderen war unser Platzbedarf zunächst nicht sehr hoch. Für ein Unternehmen, das organisch wächst, dauert es immer ein paar Jahre, bis es eine Größe erreicht, um auf größere Flächen umziehen zu müssen – und zu können. Uns steht dieser Schritt nun bevor.

Welche Standortvorteile hat Heidelberg?

Die Stadtverwaltung ist sehr rührig, sie unterstützt uns zusammen mit der Wirtschaftsförderung in allen Bereichen. Auch die Forschungsinfrastruktur ist hervorragend. An der Universität und den Forschungseinrichtungen gibt es viele sehr motivierte und technologisch offene Wissenschaftler.

Die Lebensqualität in der Region ist hoch. Heidelberg und die Umgebung sind deshalb auch für unsere Mitarbeiter grundsätzlich als Wohnort attraktiv. Damit diese Vorteile zum Tragen kommen, müssen jedoch zwei Dinge gegeben sein: genug bezahlbarer Wohnraum und eine leistungsfähige Verkehrsinfrastruktur, die es den Mitarbeitern erlaubt, schnellstmöglich das Unternehmen zu erreichen.

Hier gibt es noch einiges zu tun. Denkbar wäre etwa eine Art Wohnheim für junge Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Technologieparks und eine viel bessere Verkehrsinfrastruktur, die es ihnen ermöglicht, auch mit dem eigenen Auto in kurzer Zeit den Arbeitsplatz zu erreichen. Denn der Einzugsbereich unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geht bis in ländliche Regionen. Und die Zeit, die sie länger als unbedingt notwendig für das Pendeln benötigen, geht von ihrer Freizeit ab.

Wie wichtig ist für Sie Netzwerkarbeit?

Die Networking-Veranstaltungen in Heidelberg sind für viele Akteure vor Ort sicher wichtig. Wir müssen unsere Netzwerke allerdings global knüpfen. Im Heidelberger Raum sind wir nämlich eine Rarität. Und auch in Deutschland gibt es nicht viele Unternehmen, die sich mit Stammzellen beschäftigen. Deshalb haben wir große Teile der wissenschaftlichen Entwicklung mit Universitäten außerhalb von Heidelberg und vor allem in den USA durchgeführt.

Grundsätzlich denke ich, dass Deutschland seine Kooperationen und Netzwerke stärker überregional organisieren sollte. Die drei größten Städte Chinas haben so viele Einwohner wie ganz Deutschland. Um hier ein Gegengewicht – auch zu europäischen und US-Biotech-Clustern – bieten zu können, sind regionale Netzwerke nicht ausreichend.

Wo stießen Sie in Ihrem Gründungsprozess auf Hindernisse?

Zu Beginn unserer Tätigkeit schlug uns in Deutschland viel Skepsis entgegen. Niemand konnte sich am Anfang vorstellen, dass wir Stammzellen aus der Haut isolieren und vermehren können. Wir haben uns aber nicht beirren lassen und es gegen viele Widerstände geschafft, ein entsprechendes Medikament zu entwickeln.

Hinzu traten Hindernisse durch regulatorische Auflagen, insbesondere bei der Arzneimittelzulassung. Zwar bringt diese strenge Regulierung Sicherheit und half uns auch, besser zu werden. Es kommt aber immer auf ein gesundes Maß an. Überwinden konnten wir diese Hürden dank der Mitarbeiter bei den für uns zuständigen Regierungspräsidien Tübingen und Karlsruhe sowie dem Paul-Ehrlich-Institut. Es kommt eben immer auch auf den einzelnen Menschen an.

Schließlich gab und gibt es auch noch einen großen Mangel an Fachkräften. Wir haben insbesondere Probleme, für unsere Zellkulturen und die Laborarbeiten qualifiziertes Personal zu finden. Dieser Fachkräftemangel hat auch weitere Auswirkungen: So können deutsche Krankenhäuser durch diesen Mangel klinische Studien oft nicht mehr unterstützen. Ohne unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem europäischen Ausland hätten wir große Schwierigkeiten.

Trotz dieser Hindernisse haben wir aber alles erreicht, was wir ursprünglich geplant haben und werden auch in Zukunft erfolgreich sein.

Wo sehen Sie bei der Gründungsförderung Verbesserungspotenzial?

In Deutschland ist es nicht so einfach, Risikokapital für eine Gründung zu akquirieren. Dies führt dazu, dass die Bundesrepublik bei der Anzahl der Gründungen einen der hinteren Plätze in Europa einnimmt. In den USA und Großbritannien sieht es da besser aus. Natürlich gibt es auch staatliche Forschungsgelder. Die Bewilligung der Anträge dauert aber aufgrund des bürokratisch-administrativen Aufwandes viel zu lange. Und grundsätzlich sind Regierungsprogramme nur dann hilfreich, wenn auch die Risikobereitschaft potenzieller

Investoren und die Kontakte zu privaten Geldgebern gegeben sind. Deshalb ist es sinnvoll, die Vernetzungsarbeit zwischen fortgeschrittenen Gründungen und VC-Investoren professionell und zielgerichtet zu gestalten. Die meisten Gründenden haben dafür keine Zeit.

Eine weitere Herausforderung ist das Management des Intellectual Property: Deutsche Universitäten leiten aus einer Forschungsk Kooperation mitunter zu hohe Beteiligungen an den resultierenden Patenten ab. Es wäre sinnvoll, insbesondere Gründungen hier entgegenzukommen. Und grundsätzlich sind Patentangelegenheiten mit hohen Kosten verbunden. Professionelle Lizenz- und Patentabteilungen sind unerlässlich, um die Erfolge der Forschung erfolgreich zu kommerzialisieren. Dabei sind sehr viel Augenmaß und Erfahrung notwendig. Ein gutes Beispiel sind die Lizenzabteilungen von Harvard, mit denen wir bisher beste Erfahrungen gemacht haben.

Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?

Wir werden weitere Medikamente, die wir in der Pipeline haben, klinisch entwickeln und in die Zulassung bringen. Da wir in nächster Zeit unsere Produktionskapazitäten massiv steigern müssen, um die sich abzeichnende globale Nachfrage nach unseren Zellen bedienen zu können, werden wir außerhalb des Technologieparks expandieren und auch Partner für die globale kommerzielle Vermarktung suchen. Aber es gibt auch Überlegungen, den Weg eines eigenen Vertriebes zu gehen. Wir werden sehen, was sich letztendlich für uns als bestes Modell herausstellt.

von Dr. Stefan Burkhardt