

s4s Tries – gründlicher und zuverlässiger Pharma-Dienstleister

s4s Tries steht für service for success und für Susanne Tries, Gründerin der Ehinger Firma. Seit 2002 bietet die promovierte Apothekerin Dienstleistungen für die Pharma-Branche an. Der Firmenname hat inzwischen seinen Anspruch eingelöst. Mehr noch: Der Erfolg ermöglicht den nächsten Entwicklungsschritt. Zum etablierten Service-Geschäft soll das Produktgeschäft treten, Schritt für Schritt, mit systematischer Dynamik und an der Seite ihres Mannes.



Tries entstammt einer Unternehmerfamilie („Selbstständigkeit ist ein positiv besetzter Begriff“), studierte und promovierte an der Tübinger Universität Pharmazie und war rund elf Jahre bei einem

bekannten Ulmer Pharmaunternehmen tätig.

Dort gewann sie nicht nur Einblick in Teile der Arzneimittelentwicklung, sondern in nahezu alle Phasen vom Screening bis zu späten Stufen – wertvolles Know-how und Kapital für das eigene Geschäft, das sie 2002 auf eigene Rechnung betrieb, ohne externe Mittel, aber im Wissen und Zutrauen, dass die pharmazeutische Industrie nachfragt, was das junge Ehinger Unternehmen anbot: die wissenschaftliche Dokumentation für die Entwicklung, Zulassung und die Sicherheit von Arzneimitteln.

Wiewohl ein Sprung ins kalte Wasser und nicht ohne Risiken, war die Unternehmensgründung wohlüberlegt und geplant. Keine überspannte, abgehobene Geschäftsidee, die auf fremdes Kapital angewiesen war, sondern mit einer fest umrissenen und nachgefragten Dienstleistung trat s4s Tries in einem Markt mit starken Wettbewerbern an. In diesem hoch reglementierten Bereich, der von vielen Vorschriften, Richtlinien und Fristen beherrscht wird, lässt sich mit Qualität, Zuverlässigkeit und Professionalität punkten – das war der Ansatz.

Ausbreitung auf Felder der Arzneimittelentwicklung



Klein, aber fein: das s4s Tries hat sein Portfolio mit internen und externen Mitarbeitern Schritt für Schritt ausgebaut. In der Bildmitte Unternehmensgründerin Dr. Susanne Tries.

© s4s Tries

Das Portfolio hat s4s Tries Schritt für Schritt entwickelt. Über die Jahre entstand ein kleiner feiner Mitarbeiterstab, mit dem sich das Angebot erweitern und inhaltlich ausdehnen ließ. Es umfasst inzwischen die Durchführung von Zulassungsverfahren und ihrer Aufrechterhaltung sowie die Erstellung aller Dokumente für die Arzneimittelentwicklung, -zulassung und -sicherheit. Zum

Spektrum gehören ebenso Gutachten, Medical Writing oder das Projektmanagement für Studien. Auch die Pharmakovigilanz und den Aufbau dahinter stehender Systeme bietet das Ehinger Unternehmen Firmen an.

„Wir breiten uns von innen heraus immer mehr auf die Felder der Arzneimittelentwicklung aus“, sagt die Firmenchefin. Sie beackert Felder, die eine hohe Expertise erfordern, hat sich in komplexen Nischen positioniert, die für große internationale Unternehmen nicht in Frage kommen. s4s Tries übernimmt Studien im Auftrag, bewegt sich auch in Richtung Anwendungsbeobachtung.

Vom komplexen Arbeitspaket bis zu einzelnen Aspekten

Zum Kundenkreis zählen nationale wie internationale Pharmaunternehmen jeder Größe, deren Produkte sowohl pflanzliche, chemisch synthetisierte wie auch biotechnisch hergestellte Arzneimittel umfassen. Nicht ohne Stolz kommt der Hinweis, dass das Unternehmen bei den meisten der auf dem Markt befindlichen Biosimilars, biotechnischen Nachahmerprodukten, mitgearbeitet hat.

Für die Klientel aus der pharmazeutischen Industrie schnürt s4s Tries komplexe Arbeitspakete, bietet aber genauso Lösungen für einzelne Aspekte an. Das kann beispielsweise eine wissenschaftliche Recherche zu einer aktiven Wirkstoffkomponente sein, wenn eine Firma, die sich mit dem Gedanken einer Neuentwicklung trägt, das Marktrisiko besser abschätzen will.

Künftig will die Ehinger Unternehmerin mehr Zeit in die Strategie, Konzeption und Weiterentwicklung investieren. Das war zuvor schwierig, denn gut gefüllte Auftragsbücher banden alle verfügbaren Kräfte. Jetzt, da sich das Unternehmen „frei geschwommen“ habe, soll es in eine andere Reifephase überführt werden. Dazu gehört auch mehr Marketing.

Service ausbauen, Produktgeschäft aufbauen





Wollen das Produktgeschäft forcieren: Dr. Susanne Tries mit Ehemann Dr. Dieter Wildhagen.
© s4s Tries

Das Dienstleistungsgeschäft will Susanne Tries weiter ausbauen und damit auch den Mitarbeitern Sicherheit geben. Mittlerweile beschäftigt s4s Tries fünf Mitarbeiter: neben Tries und ihrem Mann Dieter Wildhagen, einem promovierten Chemiker, gehören zwei promovierte Biologen und eine medizinische Dokumentarin zum Team, das externe Mitarbeiter, darunter zwei Pharmazeuten, ein Toxikologe und ein Biotechnologe, vervollständigen.

In Zukunft will das Ehepaar Tries-Wildhagen ein Vorhaben forcieren, das bereits zu Beginn der Selbstständigkeit geplant war: Zum erfolgreichen Dienstleistungsgeschäft - „Kopfarbeit“ nennt das die Unternehmerin - will es mit der 2007 gegründeten Firma Coryt ein sozusagen „handfestes“ Geschäft mit selbst entwickelten Produkten auf- und ausbauen.

Mit kosmetischen Produkten zum dermatologischen Einsatz in Kliniken, Pflege- und Altenheimen will das neue Unternehmen eine Marktnische im Life-Science-Bereich erobern. Wie schon bei der ersten Unternehmensgründung soll dies Schritt für Schritt geschehen, unabhängig und ohne fremde Investoren. Mit einem Startportfolio von vier Produkten und mit Hilfe externer Handelsvertreter und jeder Menge Ideen wollen Dieter Wildhagen und Susanne Tries das Geschäft mit den Pflege-Produkten vorantreiben und ausbauen - so wie es s4s vorexerziert hat.

Fachbeitrag

14.12.2009

wp

BioRegionUlm

© BIOPRO Baden-Württemberg GmbH

Weitere Informationen

- ▶ s4s Tries service GmbH & Co.
KG
- ▶ CORYT GmbH & Co.
KG