

**>> MEDIZIN FÜR DIE PHARMABRANCHE.
KOSTEN SENKEN BEI DEN INFRASTRUKTUR-
PROZESSEN.**

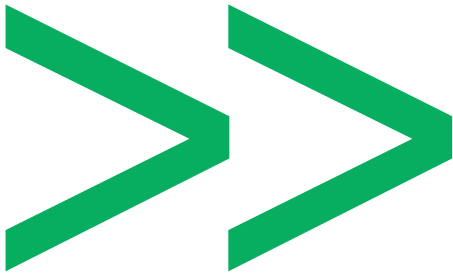
Ein Partnerschaftsangebot von Infraserv Höchst

>> EXECUTIVE SUMMARY.

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, sollten Pharmaunternehmen sämtliche Möglichkeiten zur Kostenoptimierung ausschöpfen. Aktuell geschieht dies bereits durch erfolgreiche Aufgabenteilung in Form von etablierten Partnerschaften in Kernprozessen wie Forschung und Entwicklung und Auftragsfertigung sowie in den kaufmännisch orientierten Sekundärprozessen.

Weitere Optimierungspotenziale bieten sich im Bereich der Infrastrukturprozesse, die allerdings vielfach noch nicht hinreichend genutzt werden. Dieser Herausforderung wird sich die Branche zeitnah stellen müssen. Einige Pharmaunternehmen beginnen bereits, dem Beispiel der Chemieindustrie und der Fertigungsbranchen zu folgen, und nehmen die entsprechenden Weichenstellungen vor.

Dabei sollten die Pharmaunternehmen auch die Anzahl der Schnittstellen zu Dienstleistern auf ein Minimum reduzieren. Denn: Das Kostensenkungspotenzial korreliert mit dem Umfang der übertragenen Verantwortungsbereiche. Empfehlenswert ist eine Partnerschaft mit einem Infrastrukturspezialisten wie Infraseriv Höchst, der möglichst viele Gewerke aus einer Hand anbieten kann und das für Partner wie Sanofi und Sandoz seit langem erfolgreich tut.



EDITORIAL 03

DIE ALLES ENTSCHIEDENDE FRAGE: SELBER MACHEN ODER PARTNERSCHAFT? 04

INFRASTRUKTURDIENSTLEISTUNGEN: AUF DEN RICHTIGEN PARTNER KOMMT ES AN 05

VORAUSSETZUNG FACHKOMPETENZ: GOOD MANUFACTURING PRACTICE 06

DIE UMSETZUNG: KONZENTRATION AUF DAS STRATEGISCHE KERNGESCHÄFT 07

EIN BEWÄHRTES VORGEHEN: SITE EXCELLENCE PROCESS 08

INFRASERVICED: WIR SCHAFFEN STANDORTVORTEILE 10

REFERENZEN: ERFOLGREICH IN HÖCHST UND DARÜBER HINAUS 11

ÜBER INFRASERV HÖCHST 12

>> MEDIZIN FÜR DIE PHARMABRANCHE.

Viele Wirtschaftssektoren sind von wachsendem Kostendruck betroffen. In kaum einer anderen Branche aber wirkt sich dieser so unmittelbar auf die Innovationsfähigkeit und damit auf die längerfristige Wettbewerbsfähigkeit aus wie in der Pharmaindustrie.

Das liegt nicht zuletzt am regulatorischen Umfeld: Gesetzliche Vorgaben wie das Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz (AMNOG) schränken die Branche – unter dem Primat der Kosteneindämmung im Gesundheitswesen – zunehmend in ihrer Preisgestaltung ein. Gleichzeitig stellt die öffentliche Hand immer weniger Anreize für Forschung und Entwicklung bereit. In der Folge wird die Aufrechterhaltung einer traditionellen Forschungspipeline für zahlreiche Unternehmen schlicht zu teuer. Zusätzlich setzt der wachsende Generika-Markt innovative Anbieter unter Druck.

In dieser Situation reichen traditionelle Modelle für Pharmaunternehmen nicht mehr aus, um am Markt erfolgreich zu sein. Wer bestehen will, muss auf der ganzen Linie die Kosten senken und seine Prozesse straff managen – und zwar entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dazu ist es nötig, Aufgaben innerhalb intelligenter gewählter Partnerschaften wirtschaftlich zu verteilen: In den Bereichen Produktion sowie Forschung und Entwicklung zeichnet sich dieser Trend zunehmend ab.

Dass Partnerschaften auch bei Infrastrukturprozessen möglich und erfolgreich sind, zeigt sich am Verbundstandort Industriepark Höchst. Hier erbringt Infracore Höchst als Standortdienstleister umfangreiche pharmaspezifische Leistungen, z. B. Energie- und Medienversorgung, Pharma-Produktionslogistik und Reinraum-Dienstleistungen. Dieses etablierte Modell lässt sich auf andere Pharmaunternehmen und andere Pharmastandorte übertragen: Wir möchten unsere Erfahrungen und Dienstleistungen der Pharmaindustrie in Deutschland zur Verfügung stellen, wie wir das beispielsweise für UCB am Standort Monheim und für Novartis Vaccines am Standort Marburg erfolgreich tun. Mit konsequenter Konzentration auf die eigenen Kernprozesse und der ebenso stringenten Auslagerung von Randprozessen können Pharmaunternehmen Kostensenkungen von bis zu 20% realisieren.

Wir wünschen eine aufschlussreiche Lektüre!



Dr. Lothar Meier
LEITER BUSINESS DEVELOPMENT



Andreas Konert
LEITER MARKETING

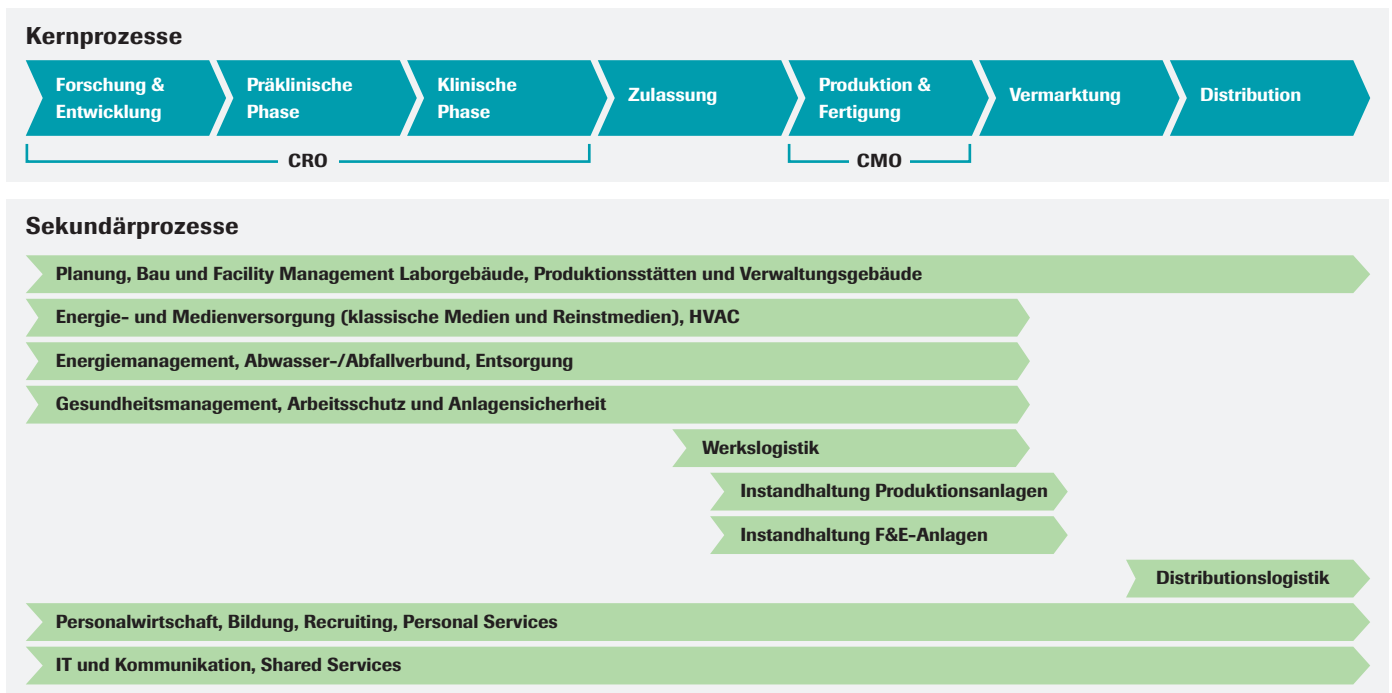
>> DIE ALLES ENTSCHIEDENDE FRAGE: SELBER MACHEN ODER PARTNERSCHAFT?

Bei relevanten Kernprozessen in der Pharmaindustrie sind erfolgreiche Partnerschaften weitgehend etabliert.

Für gemeinsame Forschung und Produktentwicklung sowie für die komplette Durchführung von klinischen Studien – mitsamt der notwendigen Mitarbeiter – stehen sogenannte CROs (Contract Research Organisations) bereit. Ihre Dienstleistungen erstrecken sich vom Monitoring der Prüfzentren über umfassendes Projektmanagement bis hin zum Management der komplexen, großen und sensiblen Datenmengen, das für die Zulassungsverfahren erfolgskritisch ist. Im Bereich der kommerziellen Fertigung vergeben Pharmaunternehmen die Herstellung und Konfektionierung von Wirkstoffen und Arzneimitteln an Contract Manufacturing Organisations (CMOs), die an strenge Vorgaben durch ihre Auftraggeber gebunden sind. Dies kommt vor allem auch bei Produkten in Frage, die das Pharmaunternehmen noch gar nicht erzeugt hat: Es bedient sich der speziellen Technologien von Partnern, weil die Eigenentwicklung Jahre dauern würde.

Damit zeigt die Pharmaindustrie bei wesentlichen Kernprozessen, dass sie organisatorisch, strukturell und hinsichtlich des Reifegrads zu solchen Kooperationen fähig ist und große Vorteile daraus schöpft. Infolgedessen sind die Kostensenkungspotenziale, die sich aus Partnerschaften ergeben, im Kerngeschäft längst etabliert.

Die Pharmawertschöpfung ist jedoch untermauert durch eine ganze Reihe an Sekundärprozessen unterschiedlicher Komplexität. Für viele der klassischen, eher kaufmännischen Sekundärprozesse existieren ebenfalls bereits klare Partnerschaftsmodelle mit langer Tradition:



Typische Kern- und Sekundärprozesse in der Pharmaindustrie

Speziell in den Bereichen IT, Personaldienstleistungen, Finanzbuchhaltung, Rechnungswesen usw. ist die Optimierung durch solche Kooperationen weit entwickelt. Noch nicht voll genutzt wird jedoch das Optimierungspotenzial im Bereich der gebäude- und infrastrukturbezogenen Sekundärprozesse. Hier muss die Pharmaindustrie erst noch eine – auf mittlere Sicht unumgängliche – Entwicklung nachvollziehen, die in der Chemieindustrie und vielen anderen Branchen längst erfolgt ist.

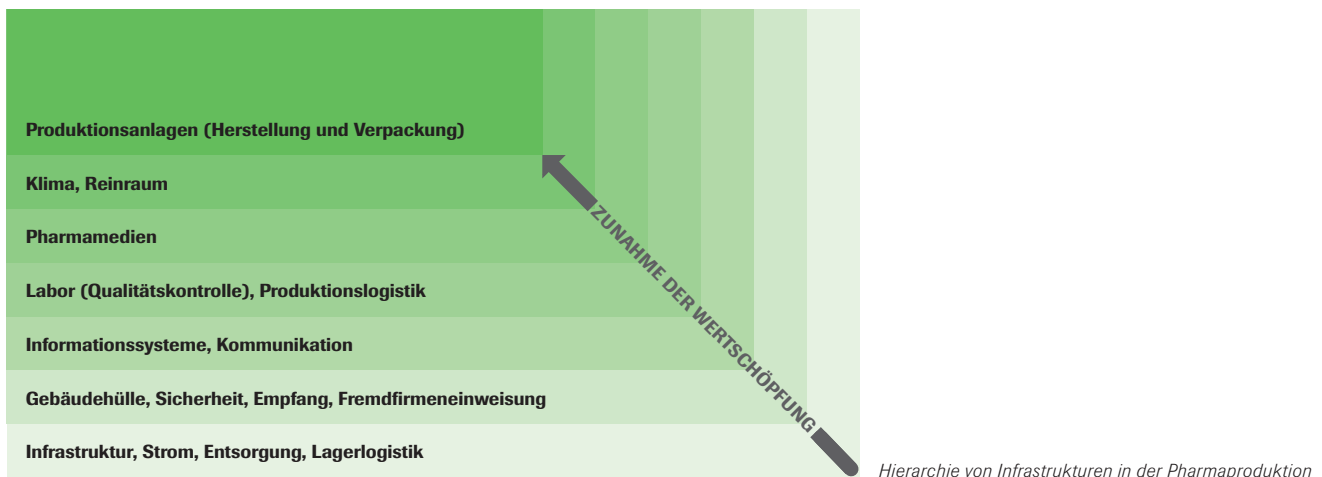
Infraserv Höchst hat zahlreiche wirksame Kostenhebel in den Infrastrukturprozessen identifiziert. Die Zeit ist reif, diese zu nutzen. In der Tat haben einige Pharmaunternehmen zwischenzeitlich damit begonnen, sich mit der Fremdvergabe von Site Services oder alternativen Energieversorgungskonzepten zu beschäftigen und damit die Weichen in eine neue Richtung zu stellen. Dass die Infrastrukturoptimierung noch nicht bei allen Pharmaherstellern im Fokus der Entscheider steht, hat vielfältige Gründe: Die Datenlage in diesem Bereich ist vielerorts unzureichend; Benchmarks existieren nicht. Hinzu kommt, dass die meisten dieser Sekundärprozesse aus Pharmasicht fachfremd sind – auch das steigert nicht unbedingt die Bereitschaft, hier Energie in Weiterentwicklung und Optimierung zu investieren. Darüber hinaus werden die existierenden Hebel vielfach unterschätzt. Dabei sind die weitgehend ungenutzten werthaltigen Potenziale zur Kostenreduktion in der Infrastruktur beträchtlich: Allein die Infrastrukturkosten machen bis zu 10% der Herstellkosten aus.

>> INFRASTRUKTURDIENSTLEISTUNGEN: AUF DEN RICHTIGEN PARTNER KOMMT ES AN.

Nur ein hochspezialisierter Partner wie InfraserV Höchst kann die aufgezeigten Sekundärprozesse entsprechend den hohen Anforderungen der Pharmaindustrie bedienen.

Aufgrund unserer Spezialisierung als Infrastrukturdienstleister können wir diese Prozesse – ohne Einbußen bei Sicherheit und Nachhaltigkeit – nicht nur erheblich wirtschaftlicher darstellen. Dank unserer umfangreichen Erfahrungen in der Materie sind wir auch in der Lage, zusätzliche Ansatzpunkte zur Kostenoptimierung zu identifizieren, die aus der Innensicht des Unternehmens nicht ohne weiteres erkennbar sind. Grundsätzlich verstehen wir uns als Sparringspartner und helfen unseren Kunden, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.

GEWUSST WIE: FACH-KNOW-HOW UND BRANCHENKENNTNIS



Was muss ein Partner leisten, um alle Anforderungen im Bereich der Sekundärprozesse der Pharmaindustrie bedienen zu können und die damit verbundene Transformation erfolgreich zu gestalten? Für den Auftraggeber ist eine unerlässliche Voraussetzung, dass die Erfüllung der Anforderungen an die Produktqualität und Verfügbarkeit von den allerersten Phasen der Umstellung an sichergestellt ist. Dies kann nur ein Dienstleister gewährleisten, der eine aus langjähriger Erfahrung gespeiste Kompetenz, ein detailliertes Verständnis der Prozesse sowie die Bereitschaft mitbringt, sich nahtlos zu integrieren. Schnelligkeit und Reaktionsvermögen sowie ausreichende Kapazitäten, alle Anforderungen flexibel zu erfüllen, sind darüber hinaus ebenso vonnöten wie eine gesunde Außenperspektive, die es möglich macht, Synergiepotenziale und Bündelungsmöglichkeiten zu identifizieren und zu realisieren.

Mit diesen Qualitäten kann InfraserV Höchst helfen, die Eigenfertigungstiefe des Unternehmens auf ein Maß zurückzuführen, das dieses befähigt, sich voll auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren.

DER IDEALFALL: ALLES AUS EINER HAND

Das Ziel einer jeden Partnerschafts- und Vergabestrategie sollte sein, die kostspielige Komplexität bei den Sekundärprozessen zu reduzieren, indem man die Zahl der Schnittstellen zu externen Anbietern so gering wie möglich hält und von kleinteiligen Modellen Abstand nimmt. Im Idealfall identifiziert das Pharmaunternehmen starke und zuverlässige Partner, die so viele Gewerke wie möglich abdecken und integrieren können.

Einige Unternehmen beginnen dies zunehmend umzusetzen und übertragen komplette, komplexe Leistungsbündel einschließlich des vorhandenen Personals und existierender Dienstleistungsverträge an Spezialdienstleister. Diese Konsequenz ist unvermeidlich, will man über vereinzelt Einsparungen hinaus zu echten Produktivitätssteigerungen kommen.

Das Dienstleistungsportfolio von InfraserV Höchst erfüllt auch diese Voraussetzung: Mit seinem modularen Aufbau erlaubt es die individuelle Abstimmung von Breite und Tiefe der zu übernehmenden Prozesse auf die Bedürfnisse, Anforderungen und vorhandenen Ressourcen des einzelnen Kunden.

>> VORAUSSETZUNG FACHKOMPETENZ: GOOD MANUFACTURING PRACTICE.

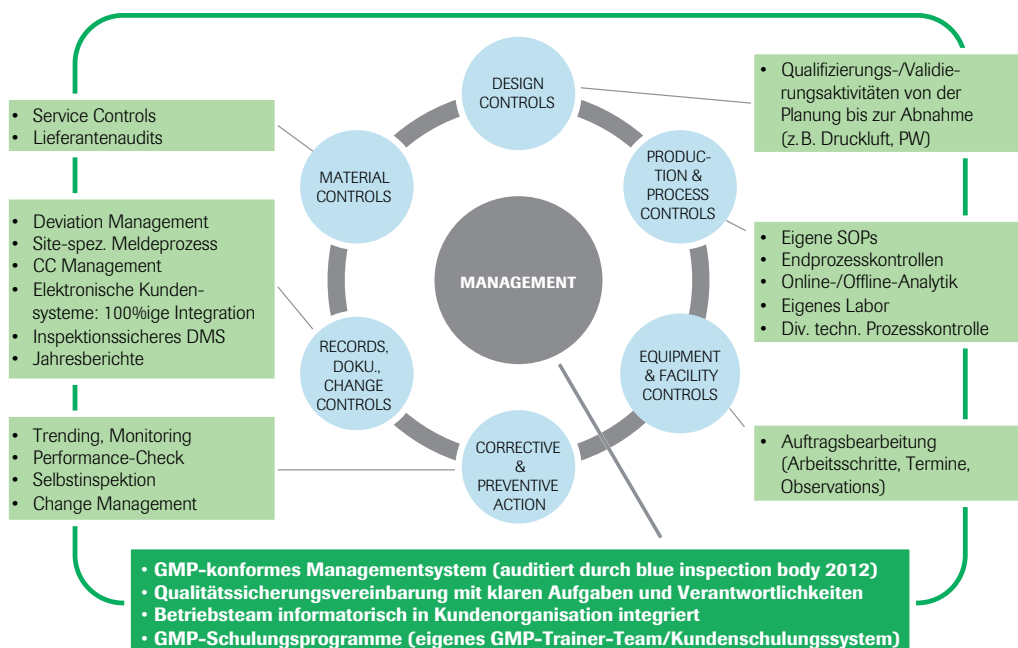
Neben den genannten grundsätzlichen Anforderungen an einen Partner muss die Pharmaindustrie die sichere Einhaltung der Standards und Richtlinien des regulatorischen Umfeldes voraussetzen können. Als Synonym hierfür stehen insbesondere bei der Produktion von Wirkstoffen und Arzneimitteln die Begriffe GMP beziehungsweise GxP. Infraseriv Höchst ist als Lieferant und Dienstleister in der Lage, sich insbesondere in die produktionsnahen Bereiche von Pharmaunternehmen hineinzuentwickeln und einen validierten Zustand in der GMP-Struktur des Kunden aufrecht zu erhalten.

Beispiel Purified Water: Infraseriv Höchst beliefert seine Kunden Sanofi und Sandoz mit Purified Water. Das entlang der gesamten Erzeugungs- und Lieferkette unter strengster Einhaltung aller einschlägigen Vorschriften und fachlichen Standards hergestellte Wasser wird als fertiges Produkt an den Kunden übergeben. Regelmäßige Auditerungen und Zertifizierungen seitens der Kunden und durch Infraseriv Höchst selbst belegen, dass das Wasser alle GMP-Anforderungen voll erfüllt.

Beispiel produktnahe technische Anlagen: Sanofi stellt in seinem Forschungs- und Entwicklungs-Technikum im Industriepark Höchst klinische Muster her, deren Wirkstoffe im Rahmen klinischer Studien am Patienten zum Einsatz kommen. Der komplette Betrieb des Gebäudes und der technischen Anlagen nah am Produkt liegt in den Händen von Infraseriv Höchst. Für die damit verbundenen Dienstleistungen in Sterilbereichen, an Lüftungsanlagen sowie rund um den Reinraum gelten naturgemäß die entsprechenden GMP-Auflagen. Dementsprechend ist Infraseriv Höchst vollständig in das Qualitätsmanagement des Kunden eingebunden, was ein Höchstmaß an Eigenverantwortung bei uneingeschränkter Unterordnung unter die Vorschriften des Kunden voraussetzt. Die von Infraseriv Höchst eingesetzten Mitarbeiter sind umfangreich geschult und arbeiten nach den Standard Operating Procedures (SOP) des Kunden.

Ein zertifiziertes und übertragbares System: Für viele Pharmakunden am Standort Höchst sind wir Lieferant produkt-relevanter Medien wie Druckluft, N2 und Purified Water und stellen als Dienstleister die Objektbetreuung in Fertigungsbereichen sicher. Um den strengen Anforderungen zu genügen, hat Infraseriv Höchst ein eigenes System entwickelt und implementiert, das 2012 durch das anerkannte GMP-Auditing-Unternehmen blue inspection body zertifiziert wurde.

Es bildet den gesamten Zyklus der Good Manufacturing Practices in der Pharmaindustrie ab und ermöglicht es uns, flexible und Performance-orientierte Site Services auch nah am und sogar im kontrollierten Umfeld anzubieten. Dieses System versetzt uns in die Lage, uns jederzeit und überall in den größeren Rahmen der GMP-Organisation unserer Kunden einzubinden. Diese Kompetenzen und Erfahrungen qualifizieren Infraseriv Höchst auch für die Übernahme eines breitgefächerten Dienstleistungsportfolios an anderen Pharmastandorten.



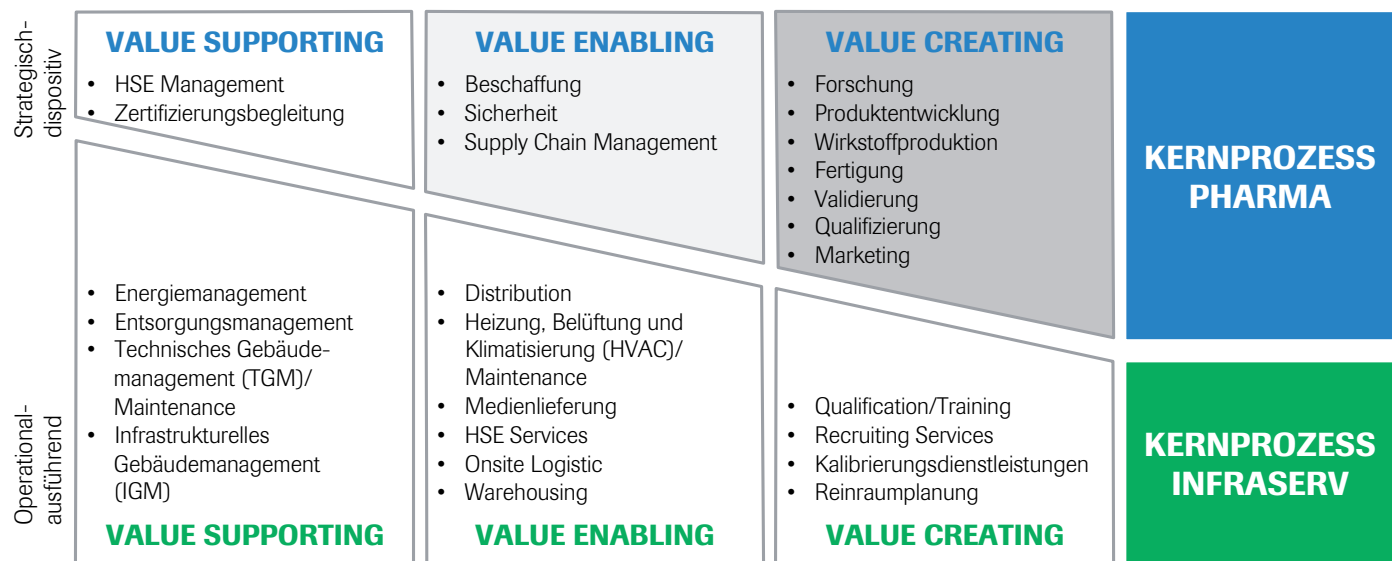
Integration in die GMP-Organisation des Kunden – gelebte Zusammenarbeit ist erfolgskritisch

>> DIE UMSETZUNG: KONZENTRATION AUF DAS STRATEGISCHE KERNGESCHÄFT.

Die Prozesse in der Pharmaindustrie lassen sich grob in drei Kategorien gliedern:

wertunterstützende, wertermöglichende und wertschaffende Prozesse.

Es wäre jedoch zu einfach, Wertbeitrag zum Kriterium für die Vergabefähigkeit eines Prozesses zu machen. Bei näherer Betrachtung zeigt sich nämlich, dass das Outsourcing-Potenzial bei den wertunterstützenden Prozessen zwar höher ist als bei den wertschaffenden. Dennoch gibt es in allen drei Kategorien solche, die das Unternehmen unbedingt selbst in der Hand behalten sollte, während sich andere zur Auslagerung förmlich anbieten. Die Grafik zeigt, welche Prozesse in den ausgesprochenen Kompetenzbereich von Infraseriv Höchst fallen.



Kerngeschäftsabgrenzung in der Pharmaindustrie

Die Entscheidung, sich künftig verstärkt auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren, erfordert für das Pharmaunternehmen Weichenstellungen in nennenswerter Größenordnung. Diese lassen sich nur vornehmen, wenn von vornherein eine klare Vision über den Umfang der angestrebten Partnerschaft besteht und eine Roadmap für den Transitionsprozess vorliegt.

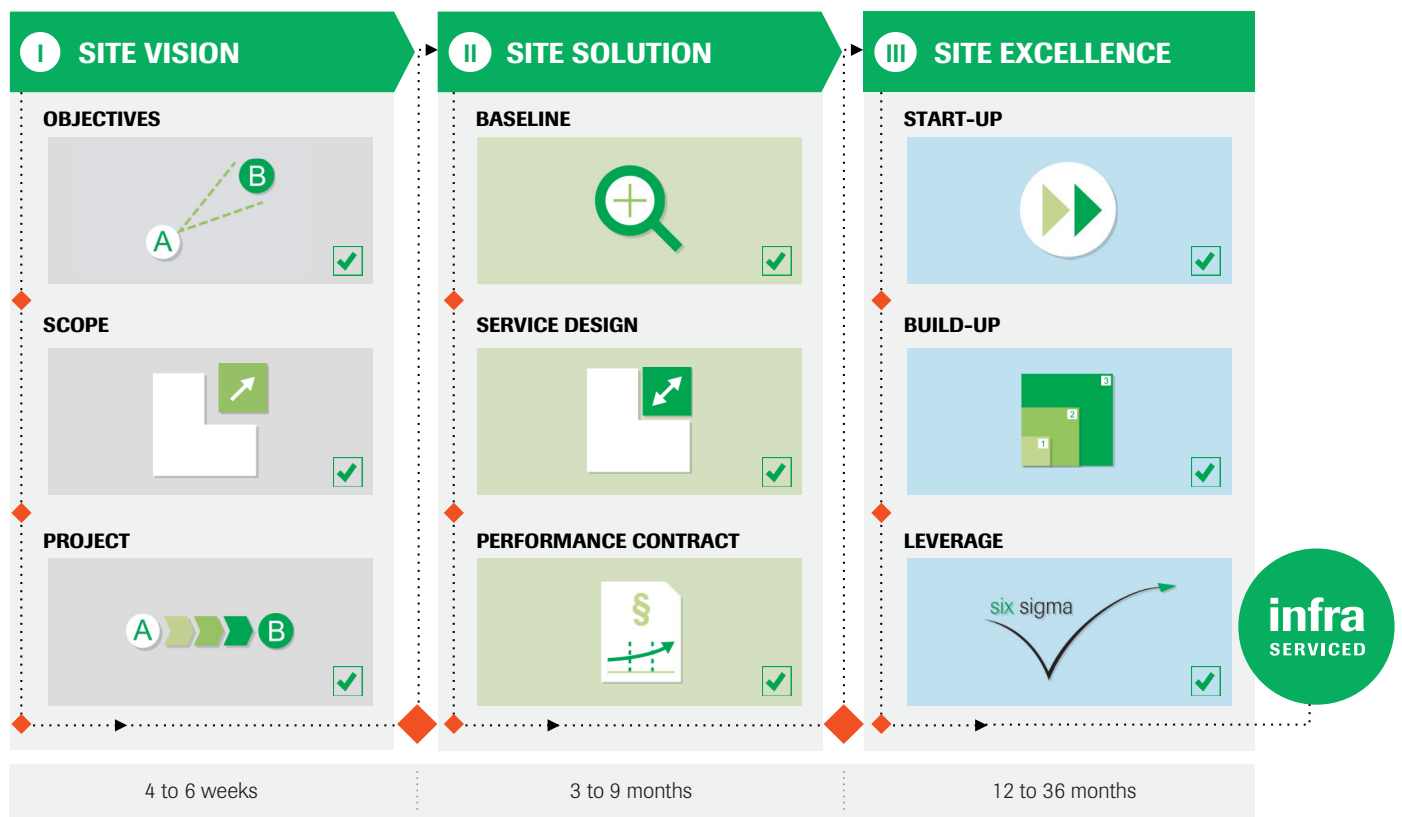
Basierend auf mehrjähriger Erfahrung als Dienstleister hat Infraseriv Höchst einen definierten Prozess zur gemeinsamen Konzeption der Vision und Roadmap bis hin zur erfolgreichen Implementierung entwickelt. In einer modular aufgebauten und ebenso einfachen wie steuerbaren Zusammenarbeit stehen unsere Experten Ihnen als Sparringspartner zur Verfügung und zeigen Ihnen Wege auf, die aus der Innensicht eines Pharmaunternehmens nicht immer offensichtlich sind.

Wir nennen dieses Vorgehen **SITE EXCELLENCE PROCESS**.

>> EIN BEWÄHRTES VORGEHEN: SITE EXCELLENCE PROCESS.

Der SITE EXCELLENCE PROCESS ist ein bewährtes Vorgehensmodell, in dessen Verlauf die gemeinsam entwickelten individuellen Lösungen Schritt für Schritt verwirklicht werden. Das Ergebnis ist eine zielgerichtete, nachhaltige und leistungsfähige Partnerschaft für den sicheren, effizienten und wirtschaftlichen Betrieb anspruchsvoller Infrastrukturen. Ist dieses Stadium erreicht, sprechen wir von „INFRASERVICED“.

Die hohe Kundenzufriedenheit im Rahmen von SITE EXCELLENCE entsteht durch die Einfachheit, mit der unsere Kunden ihre Ziele erreichen werden, und die Verbindlichkeit, mit der Savings und Qualität durch InfraserV Höchst zugesagt werden. Der Prozess gliedert sich in die drei auf klare Zeiträume begrenzten Phasen mit definierten Zielvorgaben. Diese Phasen nennen wir Site Vision, Site Solution und Site Excellence.



Site Excellence Process

PHASE 1: SITE VISION

Während dieser ersten, auf vier bis sechs Wochen angelegten Phase erarbeiten wir in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden Antworten auf die grundlegenden Fragen nach den mittelfristigen Zielen (Objectives), dem idealen Umfang (Scope) und dem tatsächlichen Projektplan (Project) für die Partnerschaft. Unter dem Modul Objectives legen wir den Startpunkt „A“ sowie den angestrebten Zielzustand „B“ fest, identifizieren mögliche Hürden, die auf dem Weg dazwischen liegen, und definieren konkrete KPIs, an denen der Grad der Zielerreichung zu messen ist. Das Modul Scope dient dazu, alle relevanten Sekundärprozesse zu identifizieren und mit Hilfe einer eigens entwickelten Methodik hinsichtlich ihrer Vergabefähigkeit zu bewerten. Zum Abschluss der ersten Phase – Site Vision – erstellen wir im Modul Project eine konkrete Roadmap mit Meilensteinen, die die konkreten nächsten Schritte entscheidungsreif aufzeigt und für alle Beteiligten ersichtlich macht, dass das Vorhaben wirtschaftlich und technisch machbar, transparent und steuerbar ist.

PHASE 2: SITE SOLUTION

Auch diese zweite, etwa drei bis neun Monate dauernde Phase ist wiederum in drei Submodule unterteilt. Der Schritt Baseline dient der Erfassung der Ist-Situation hinsichtlich Leistung, Prozesse, Schnittstellung und Personal. Er schafft die notwendige Transparenz und Sicherheit für Site-spezifische Entscheidungen aller Art. Im anschließenden Service Design erarbeiten wir dann gemeinsam mit Ihren Fachabteilungen konkrete Lösungsszenarien als Entscheidungsvorlage für das Management. In diesem Schritt werden beispielsweise die detaillierten Service Levels und die dazugehörigen KPIs definiert und überprüft; auch die Planung der nötigen Migrationsschritte und Personalmaßnahmen fällt in diese Phase. Schließlich wird der Performance Contract ausgearbeitet. Er umfasst die vertragliche Vereinbarung nachhaltiger Ziele und stellt eine gegenseitige Verpflichtung dar. Sein Erfolg in der weiteren Zusammenarbeit wird durch regelmäßige Audits überprüft.

PHASE 3: SITE EXCELLENCE

Mit dem Start-up erfolgt die Betriebsübergabe und Verantwortungsübertragung gemäß der Planung, die in den vorangegangenen Schritten festgelegt worden ist. Da der Kunde mit der Partnerschaft das ultimative Ziel der Kostensenkung verfolgt, empfiehlt InfraserV Höchst, den Umfang der Zusammenarbeit so weit wie möglich zu fassen. Konkrete Fallstudien zeigen, dass das Kostenreduktionspotenzial umso höher ist, je größer der dem Partner übertragene Verantwortungsbereich ist. Konkret bedeutet das, dass InfraserV Höchst nach einem möglichen Einstieg auf der operativen Ebene die zügige Entwicklung der Partnerschaft in Richtung eines taktischen und strategischen Levels anstrebt. Diese Phase nennen wir Build-up. Im Zuge der weiteren Zusammenarbeit wird jeder von uns übernommene Prozess kontinuierlich optimiert. In diesem Leverage genannten Submodul kommt als Hebel das bekannte Effizienzsteigerungsverfahren Six Sigma zum Einsatz, das bei InfraserV Höchst seit Jahren auf allen Ebenen implementiert ist.

EINSPARUNGEN VON BIS ZU 20 %

Schlussendlich gibt es nur zwei Kriterien, an denen zu messen ist, ob die Partnerschaft zum angestrebten Ziel geführt hat: Welche Kostensenkungen konnten tatsächlich realisiert werden – und wie zufrieden ist der Kunde damit? Nach unserer Erfahrung sind bei vollumfänglicher Beauftragung im Rahmen unseres Kompetenzportfolios Einsparungen bis zu 20 % möglich, ohne dass damit Einschränkungen des laufenden Betriebs oder gar eine Gefährdung der Kernprozesse einhergehen.

>> INFRASERVICED: WIR SCHAFFEN STANDORTVORTEILE.

Der SITE EXCELLENCE PROCESS von Infraser serv Höchst ist vielfach praxisbewährt und erzeugt ein durchgängig hohes Maß an Kundenzufriedenheit. Er bringt unsere Kunden mit einem pragmatischen, steuerbaren und transparenten Verfahren sicher zum erhofften Ziel.

Der Prozess mit seinen definierten Meilensteinen gewährleistet ein behutsames und an das jeweilige Unternehmen angepasstes Vorgehen mit einem hohen Maß an Planbarkeit und Überprüfbarkeit. Damit bildet der SITE EXCELLENCE PROCESS die Grundlage für eine zukunfts-fähige Partnerschaft zum gegenseitigen Vorteil: Seine langfristige Zielsetzung ermöglicht eine Planung auf strategischer Ebene.

Der Prozesstransfer durch einen erfahrenen Dienstleister wie Infraser serv Höchst – gespeist durch umfangreiche Best-Practice-Erfahrungen – macht die Transition einfach, wobei sorgfältige Implementierung und die Flexibilität des Verfahrens für Nachhaltigkeit sorgen. Hohe Effizienz schließlich hält die Zeitachse schlank.

Die unternehmerischen Vorteile liegen auf der Hand: Kostentransparenz, schnelle und substantielle Kostensenkung mit Zustimmung der Sozialpartner, Capex für das Kerngeschäft, Verbesserung der Finanzkennzahlen, Variabilisierung der Fixkosten sowie Reduktion der Headcounts.

WELCHE OPTIMIERUNGSSPIELRÄUME BIETET IHRE SITE?

Der erste Schritt zu einer Partnerschaft ist immer, miteinander ins Gespräch zu kommen und sich gegenseitig kennenzulernen. Wir kommen gerne zu einem ersten Gedankenaustausch bei Ihnen vorbei, um den SITE EXCELLENCE PROCESS auf Grundlage Ihrer besonderen Situation zu konkretisieren. Bei dieser Gelegenheit können wir Ihnen auch speziell auf Ihre individuelle Situation zugeschnittene Referenzen präsentieren. Wir sind sicher, dass Infraser serv Höchst der ideale Partner ist, um Sie auf dem Weg in eine kostenoptimierte Zukunft Ihrer Produktionsinfrastruktur zu begleiten.

SPRECHEN SIE UNS AN!

Dr. Lothar Meier
Leiter Business Development
lothar.meier@infraser.com
Telefon: +49 69 305-20300

Andreas Konert
Leiter Marketing
andreas.konert@infraser.com
Telefon: +49 69 305-20666

>> REFERENZEN: ERFOLGREICH IN HÖCHST UND DARÜBER HINAUS.

STANDORTBETRIEB INDUSTRIEPARK HÖCHST

Seit 1997 ist InfraserV Höchst Betreiber des Industrieparks Höchst, eines der größten und erfolgreichsten Chemie- und Pharmastandorte Europas, mit konstant hohen Investitionssummen durch die angesiedelten Unternehmen und Neuansiedlungen nicht zuletzt im Bereich Biotech sowie von Start-ups und Forschungszentren. InfraserV Höchst als Standortbetreiber hat von Anfang an den konsequenten Aufbau einer ausgesprochen pharmaorientierten Infrastruktur verfolgt, unter anderem mit der weltweit größten zentralen Pharmawasseranlage und einer qualifizierten Entsorgung von Pharmaabfällen. Nicht zuletzt deshalb ist der Industriepark Höchst heute ein weltweit bedeutender Standort zur Herstellung von Insulinen und Antibiotika. Zu den am Standort ansässigen Pharmaherstellern gehören Unternehmen wie Sanofi und Sandoz.

DATEN UND FAKTEN:

460 ha, mehr als 90 Unternehmen, ca. 22.000 Beschäftigte, Investitionssumme 5,2 Milliarden Euro (seit dem Jahr 2000), mehr als 800 Gebäude, 120 Produktionsanlagen, 72 km Straßen, 57 km Gleisanlagen, 800 km Rohrleitungen und Pipelines, 2 Mio. t Güterumschlag p. a.

PRODUKTIONSANLAGE INSULIN-PENS FÜR SANOFI/INDUSTRIEPARK HÖCHST

Sanofi, eines der weltweit führenden Pharmaunternehmen, plante den Bau einer neuen Produktionsanlage für Insulin-Pens – die Produkte sollten in vier Hallen montiert und verpackt werden. Zudem waren Prüflabore und Verwaltungsbüros sowie im Logistikkbereich ein Wareneingangszentrum, ein Hochregallager und eine Kühlgasse gefordert. InfraserV Höchst realisierte das Projekt in einer Rekordzeit von nur 15 Monaten ohne Betriebsunterbrechung und konnte mit Planungs-, Bau- und Betriebskompetenz, z. B. im Genehmigungsmanagement, überzeugen.

Im Zuge der Zusammenarbeit entwickelte InfraserV Höchst das Facility-Management-System für den Betrieb nach GMP-Standards sowie die Implementierungsstrategie vom Probe- bis zum Regelbetrieb. InfraserV Höchst zeichnet ferner verantwortlich für den kompletten Betrieb der Anlage inkl. Heizung, Belüftung und Klimatisierung (HVAC), die Energie- und Medienversorgung sowie das Entsorgungs- und Anlagenmanagement. Im Rahmen des von uns übernommenen Qualitätsmanagements führen wir regelmäßige Audits durch.

DATEN UND FAKTEN:

Gesamtfläche 28.000 m², 15.000 Positionen im Hochregallager

STANDORTBETRIEB CREATIVE CAMPUS MONHEIM

Seit April 2012 betreibt InfraserV Höchst den zwischen Köln und Düsseldorf gelegenen Creative Campus Monheim für das internationale Bio-Pharmaunternehmen UCB. Der Creative Campus Monheim bietet eine hervorragende Infrastruktur für die derzeit 15 am Standort ansässigen Unternehmen der Pharma-, Biotechnologie- und Life-Sciences-Branche.

Durch die langjährige Erfahrung mit Multi-User-Standorten kann InfraserV Höchst bei vielen Infrastrukturprozessen vorhandene Potenziale zur Effizienzsteigerung freisetzen, die sich positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit forschender und produzierender Unternehmen auswirken.

ENERGIEVERSORGUNG DER IMPFSTOFFPRODUKTION FÜR NOVARTIS

Um der erhöhten Nachfrage nach Impfstoffen gerecht zu werden, erweiterte Novartis Vaccines in Marburg die Produktionskapazität seiner Tollwut- und FSME-Impfstoffe deutlich. Dafür wurde eine sichere Energie- und Medienversorgung benötigt. Die Konzeptionierung der Infrastruktureinrichtungen sowie die Planung und Inbetriebnahme einer Energiezentrale vertraute der Kunde InfraserV Höchst als professionellem Dienstleister mit Expertise und Erfahrung bei der Planung und im Betrieb von Standorten an.

>> ÜBER INFRASERV HÖCHST.

Infraserv Höchst mit Sitz in Frankfurt am Main ist als Betreiber technisch anspruchsvoller Infrastrukturen Partner für Unternehmen der Chemie- und Pharmabranche sowie verwandter Prozessindustrien. Mit Kompetenz und Erfahrung bei Standortbetrieb, -management und -beratung schafft Infraserv Höchst Standortvorteile für die Kunden. Das Unternehmen, das unter anderem den Industriepark Höchst betreibt, bietet Leistungen in den Bereichen Site Services, Energien, Entsorgung und Logistik an.

Als 100%ige Tochtergesellschaften gehören Infraserv Höchst Logistics, Provadis Partner für Bildung und Beratung und der Technikumsdienstleister Technion zur Infraserv-Gruppe.

Die Infraserv Höchst GmbH & Co. Höchst KG beschäftigt rund 1.900 Mitarbeiter und 149 Auszubildende. Zur Infraserv-Höchst-Gruppe gehören rund 2.700 Mitarbeiter und 174 Auszubildende. Im Jahr 2011 erzielte Infraserv Höchst inklusive der Tochtergesellschaften einen Umsatz von rund 1,2 Milliarden Euro.

Der Industriepark Höchst ist Standort für rund 90 Unternehmen aus den Bereichen Pharma, Biotechnologie, Basis- und Spezialitätenchemie, Pflanzenschutz, Lebensmittelzusatzstoffe und Dienstleistungen. Rund 22.000 Menschen arbeiten im Industriepark. Das Gelände ist 460 Hektar groß; davon sind noch 50 Hektar frei für Ansiedlungen. Die Unternehmen im Industriepark investierten im Jahr 2011 insgesamt rund 383 Millionen Euro am Standort. Die Summe der Investitionen beträgt seit dem Jahr 2000 etwa 5,2 Milliarden Euro.

Kontakt:

Dr. Lothar Meier
Leiter Business Development
lothar.meier@infraserv.com
Telefon: +49 69 305-20300

Infraserv GmbH & Co. Höchst KG
Industriepark Höchst
65926 Frankfurt am Main
www.infraserv.com
www.industriepark-hoechst.com
