

askion-biobanking.com



Ist Pharma ein spezieller Kunde?

Betrachtungen aus der Sicht eines
Ausrüstungslieferanten

Generelle Klassifizierung der Kundenstruktur

Therapie

Research

Pharma

Mit fließenden Grenzen, z. B.:

- Pharma und Research
- Pharma und Produktion
- Mayo-Clinic USA = Therapie und Research

Geschäftsentwicklung der verschiedenen Kundenstrukturen

Therapie

Research

Pharma

stagnierend

leicht ansteigend

stärker ansteigend

Wachstumsmotoren bei Pharma, die zum vermehrten Einsatz von Biobanken führen

- Umfangreiche und intensive Forschung, speziell auch im Zellbereich
- Anwendung von Biobanken in Produktionsprozessen (z. B. CAR-T-Cell Therapy)

Märkte:

USA: mit Abstand der größte und innovativste Markt

Europa: im Aufholmodus gegenüber US, prinzipiell konservativer

Asien: wenig transparent für uns, da asiatische Zulieferer bevorzugt werden

Übereinstimmende Merkmale von Kunden aus dem Pharmabereich

- Hohe Standards bezüglich „Regulatory Affairs“ über alle Bereiche (Produktion, Entwicklung, Fertigung, Service)
 - Hohe Hürden bei SW-Updates bezüglich Validierung:
 - Entwicklungssystem
 - Validierungssystem
 - „scharfes“ Produktionssystem
- führen praktisch zu hohem Zeitversatz bei SW-Updates

Übereinstimmende Merkmale von Kunden aus dem Pharmabereich

- Großes Augenmerk auf guten und zeitnahen Support (Service)
 - Ansprechzeiten
 - Reaktionszeiten (Mitarbeiter vor Ort)
 - Positiv → Bereitschaft für höherpreisige Serviceverträge
- Offen und herausfordernd für neue, innovative Biobanksysteme

Beispiele

- Über mehrere Standorte vernetzte Biobank
- Biobank-Kiosklösung

Übereinstimmende Merkmale von Kunden aus dem Pharmabereich

Bei der Einbindung von Biobanken in die Produktionslinien wird eine hohe und proaktive Integrationsfähigkeit der Systeme erwartet:

- Räumlich
- Workflow bezogen
- Produktionstypische IT-Systeme
- Modifikation von Komponenten
- Schaffung neuer Biobankkomponenten an den kundentypischen Workflow angepasst

Zusammenfassung – Was ist ein typischer Kunde aus dem Pharmabereich?

- Regulatorisch anspruchsvoll
- Hohe Erwartungen in Bezug auf Innovation und Flexibilität

ASKION

askion-biobanking.com



Lutz Doms

Geschäftsführer

Tel.: +49 (0) 365 7353-400

Lutz.Doms@askion.com

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit**