



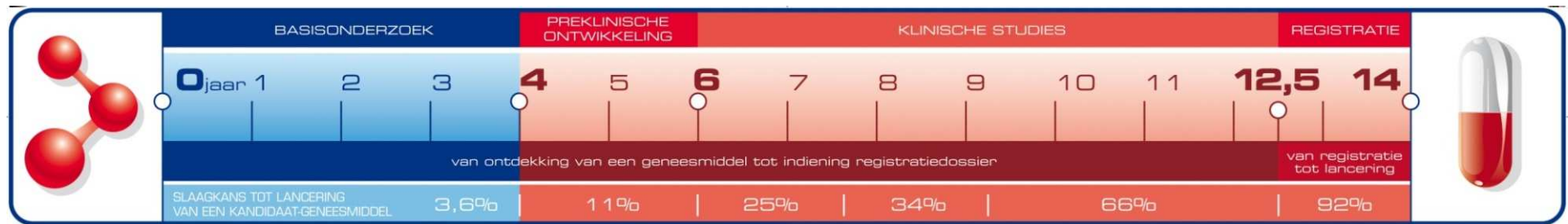
Toegevoegde waarde creëren door dienstverlening te materialiseren

in een netwerk van activiteiten

OMC – 27/02/14



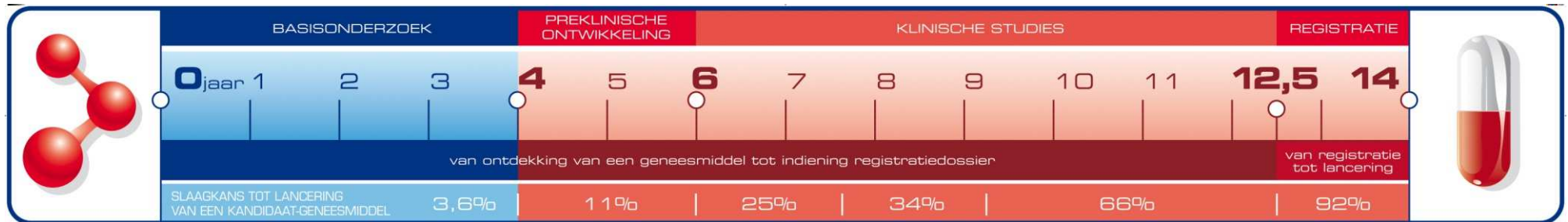
Het farmaceutisch speelveld



- Ontwikkelingstijd: gemiddeld 14 jaar
- Ontwikkelingskost: 1-1,5 miljard €
- Multidisciplinair: chemici, farmaceuten, toxicologen, medici
- Complexe regelgeving (cf. terugbetalingssystemen)



De spelers



Alles zelf doen

versus



Alles uitbesteden



Functionele netwerken





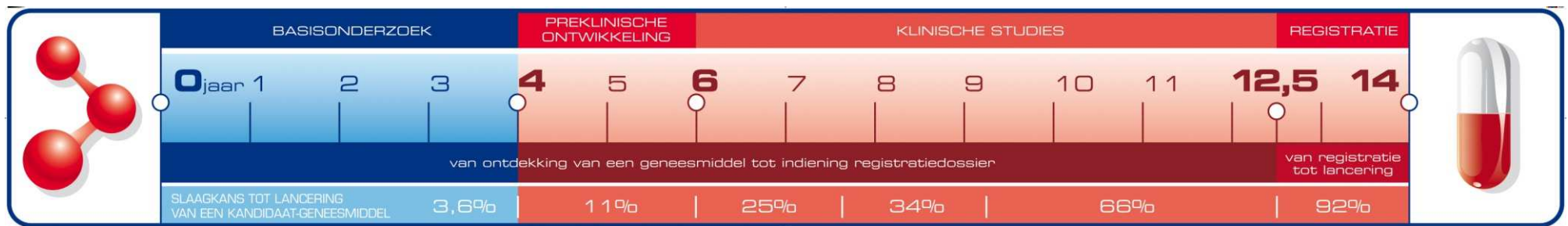
2004: En Pharmavize?



Hoe deelnemen aan het netwerk?



Er was eens een consultancy bedrijf



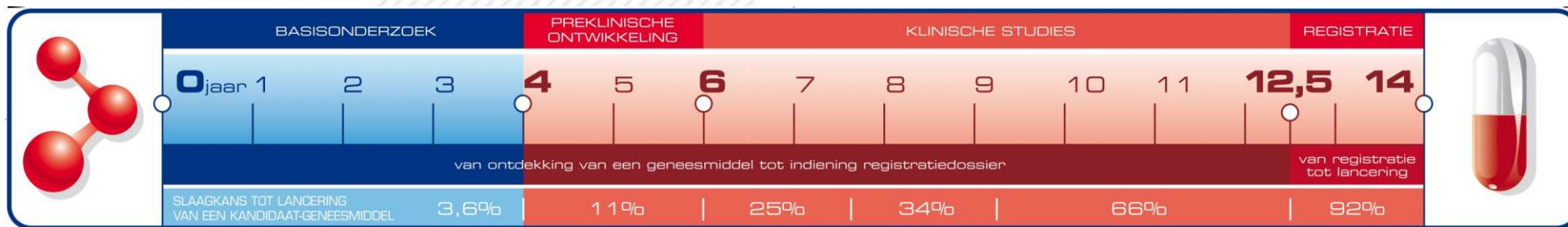


Pharmavize



Pharmavize

Versie 2.0 ?



Pharmavize

Versie 1.0



Uitgangspunten nieuw businessmodel

- Marktdynamiek
 - » Trend naar meer uitbesteden en netwerking
- Kennis
 - » Pharmaceutische regelgeving
 - » Pharmaceutische ontwikkeling
- Toegankelijkheid markt
 - » Kapitaalsintensieve business!!
- Duurzaamheid
 - » Concurrentie China, Indië



Pharmavize

Versie 2.0



Accelerating drug development & approval

PharmaVize Contract Research

- Formulation Development
- Analytical Development
- Stability Studies

PharmaVize Contract Manufacturing

- Clinical Supply Manufacturing
- Clinical Supply Labelling
- EU Import and Release of Clinical Supplies

PharmaVize Consultancy

- CMC Regulatory Support
- GMP Quality Management Support
- GMP Auditing



10 jaar later/ Pharmavize versie 2.0

- Pharmavize ontwikkelt recepturen voor kandidaatgeneesmiddelen
- Pharmavize test recepturen (physico-chemisch)
- Pharmavize produceert experimentele geneesmiddelen (klinische materialen)



Pharmavize

Versie 2.0 ?



- Kennis
- Marktdynamiek
- Toegankelijkheid markt
- Duurzaam



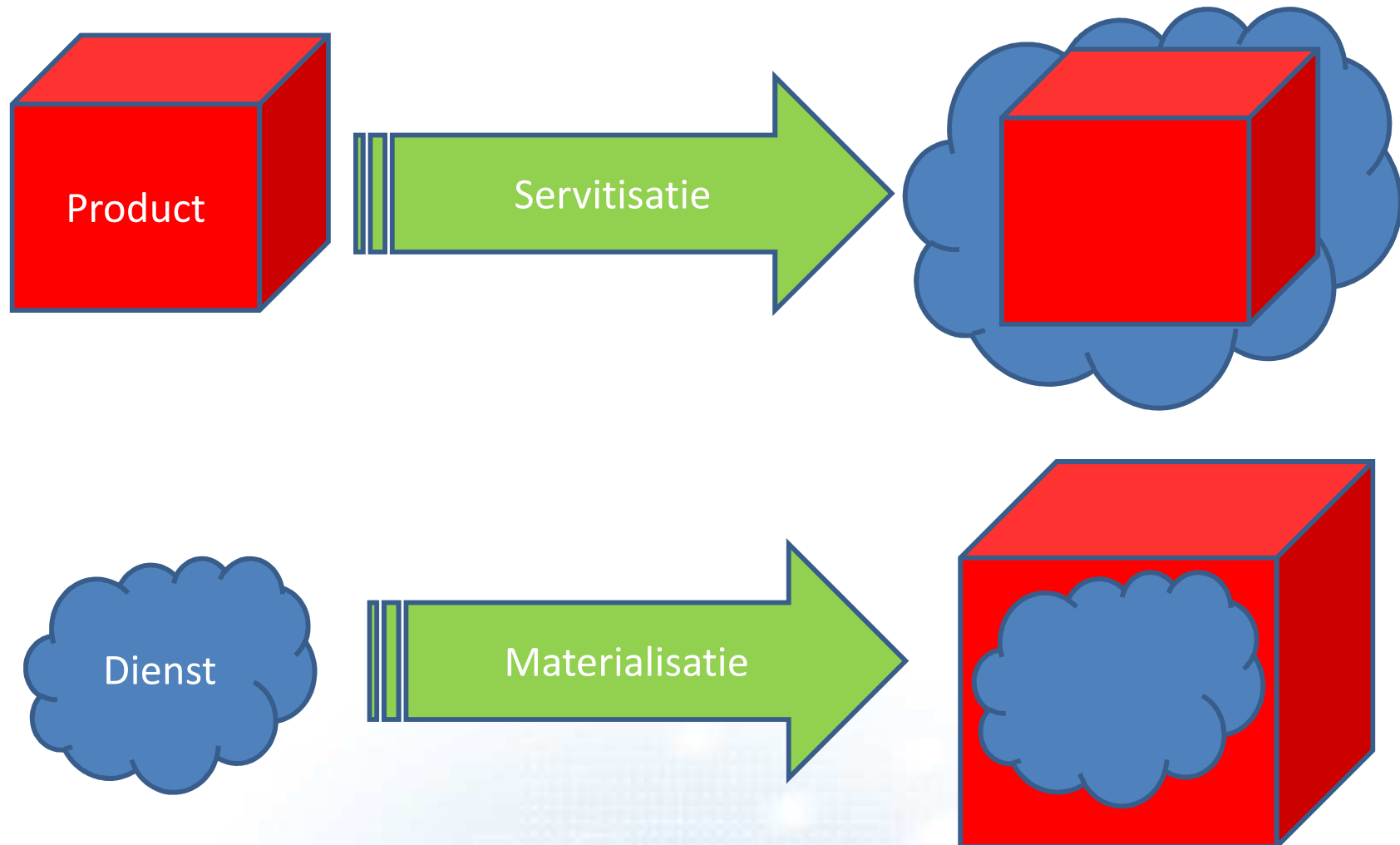
Pharmavize

Versie 2.0





Dienst of Product ?



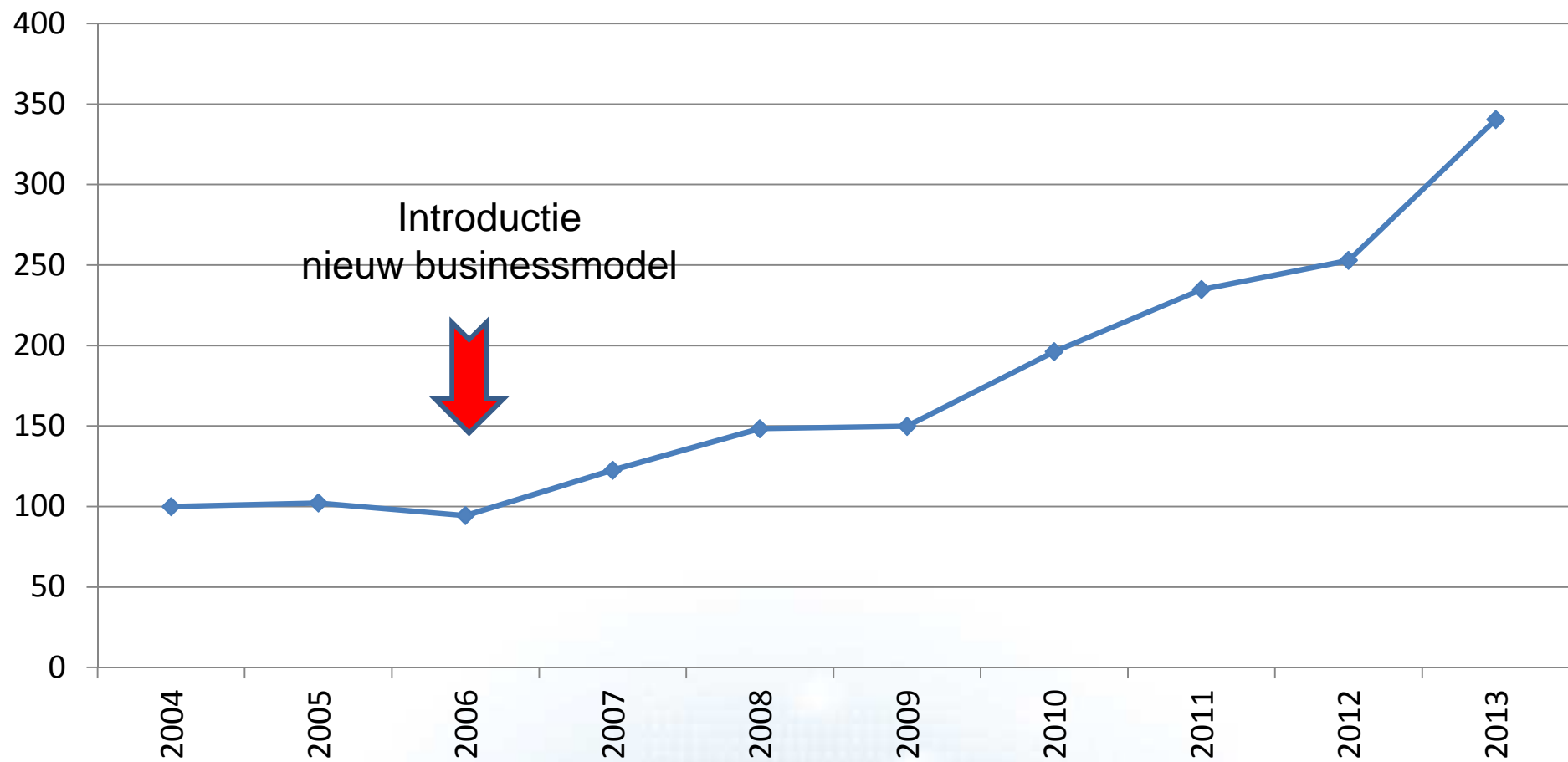


Voordelen van materialisatie

- Toegevoegde waarde is gesubstantieerd
- Kwaliteit van een product is beter meetbaar en dus objectiever
- Instapdrempel voor concurrentie verhoogd
- Personeelsverloop aanzienlijk verlaagd
 - » Door een hoger doel (purpose) te stellen

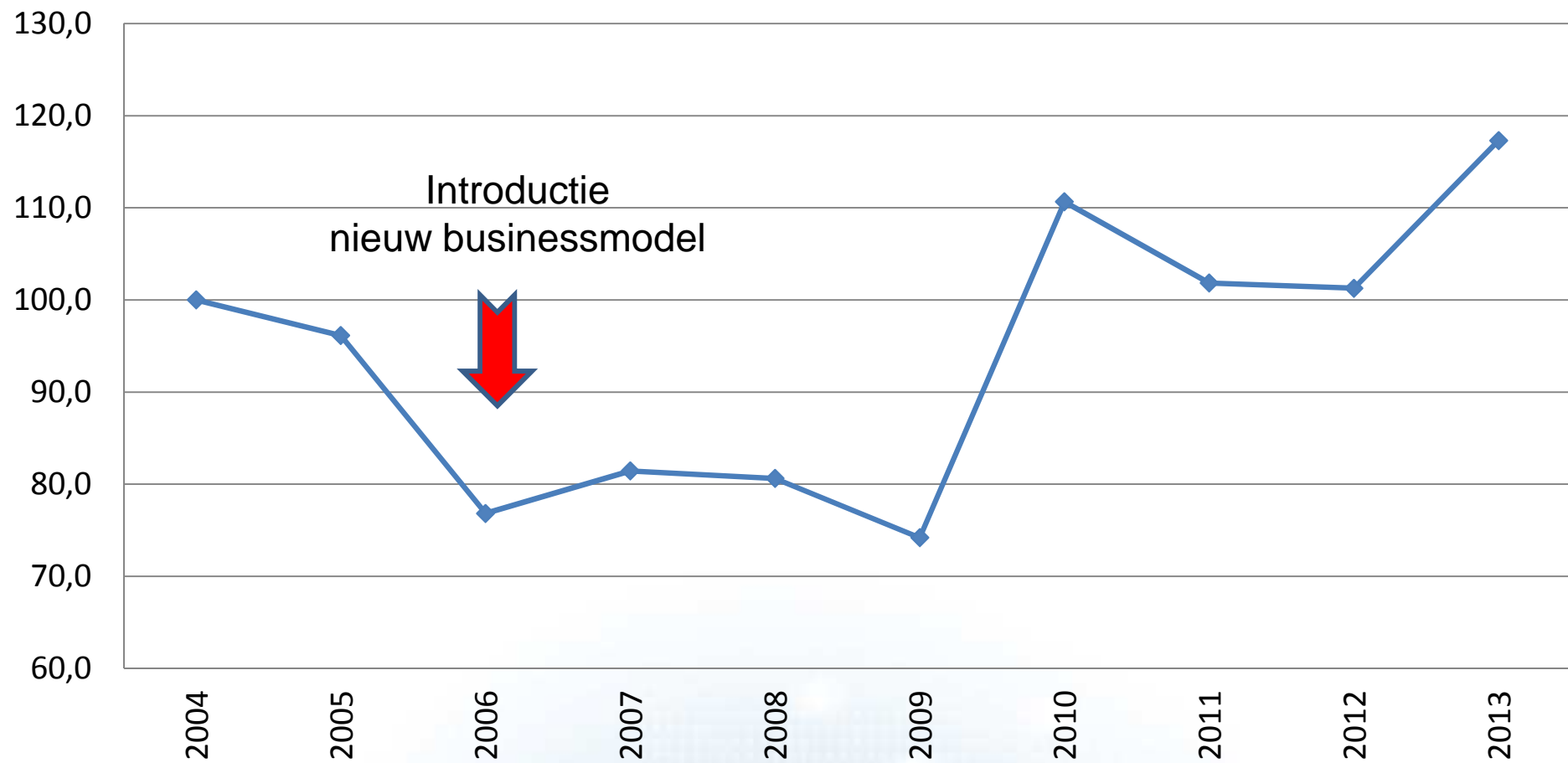


Resultaat van de transitie: sterke groei





Resultaat van de transitie: toegevoegde waarde per medewerker





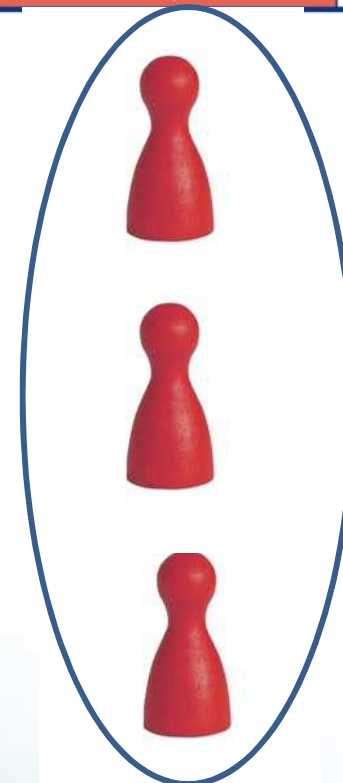
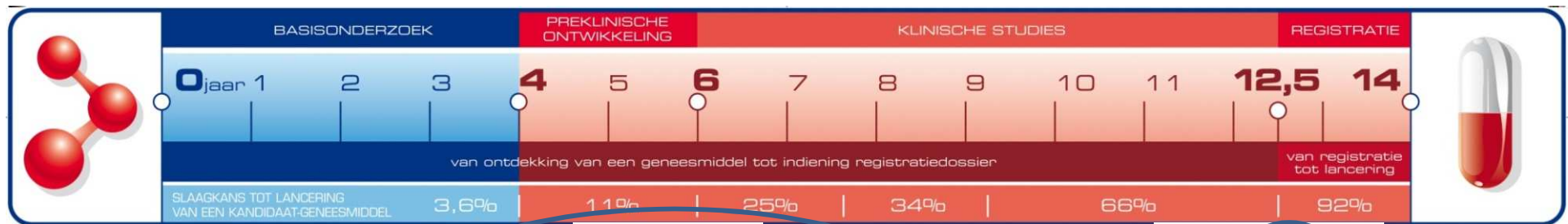


Toekomstige uitdagingen in de farmaceutische waardeketen

- Budgetaire beperkingen
- Genezen van complexe ziektes
 - » PARTNERSHIPS/CO-DEVELOPMENT
- Gepersonaliseerde geneeskunde
- Weesgeneesmiddelen
 - » FLEXIBILER PRODUCTIE-APPARAAT



Anderzijds: consolidatie





Aanbevelingen

- Analyseer netwerk/waardeketen
- Vertrek vanuit de eigen sterktes
- Transitie vergt tijd (en geduld);
haalbaarheidsstudie
- Houd focus
- Blijf transformeren (innoveren)



Pharmavize

Dank u !

