

360-Grad-Service und "One Stop Shop"-CDMO

Die Aenova-Gruppe bietet ein breites Dienstleistungsspektrum für Pharmakunden

Aenova zählt mit rund 4.500 Mitarbeitern zu den führenden Auftragsherstellern im Pharma- und Healthcare-Sektor. Das Leistungsspektrum der Contract Development and Manufacturing Organization (CDMO) umfasst die gesamte Wertschöpfungskette von der Entwicklung über die Herstellung bis zur Verpackung aller gängigen Darreichungsformen und Produktgruppen bei Arznei- und Nahrungsergänzungsmitteln. Damit zählt Aenova zu den Full-Service-Anbietern in diesem Bereich. Die Unternehmensgruppe produziert an insgesamt 15 Standorten in fünf europäischen Ländern sowie in den USA und hat Sales-Niederlassungen in weiteren europäischen Ländern und im Raum Asien/Pazifik. CHEManager befragte CEO Jan Kengelbach zur kürzlich umgesetzten Neupositionierung der Aenova-Gruppe und der Wachstumsstrategie. Die Fragen stellt Birgit Megges.

CHEManager: Herr Kengelbach, als Contract Development and Manufacturing Organization im Pharmasektor spielt Aenova eine zentrale Rolle bei der Produktion und Entwicklung innovativer Arzneimittel. Inwiefern wirkt sich die Covid-19-Pandemie auch auf Ihr Geschäft aus?

Jan Kengelbach: Aenova als führender Auftragshersteller für zahlreiche große Pharmaunternehmen muss stets die Versorgung von Patienten weltweit mit teilweise lebenswichtigen Medikamenten sicherstellen. Die Herausforderungen der Pandemie in Zeiten globalisierter Warenströme und Lieferantketten bestehen darin, dass zum einen die Wirkstoffe entweder nur in Asien zu beschaffen sind oder – falls sie in Europa produziert werden – häufig die Vorprodukte asiatischen Ursprungs haben. Zusätzlich ist im stark regulierten Pharmamarkt in vielen Zulassungen nur eine Rohstoffquelle freigegeben, was die Situation weiter verschärft. Doch hat unser globales Procurement diesen Stresstest bisher sehr gut gemeistert und mit einem proaktiven Risikomanagement und permanenter Kommunikation mit allen Stakeholdern die Versorgung sehr gut gewährleistet.

Insbesondere im Pharmabereich operiert Aenova in einem weltweiten Wachstumsmarkt, konkurriert aber auch mit einer steigenden Anzahl an Mitbewerbern. Wie schätzen Sie die derzeitige Marktsituation für CDMOs ein?

J. Kengelbach: Natürlich gibt es eine Vielzahl von Wettbewerbern, aber nur wenige bieten ein mit Aenova vergleichbares Darreichungs- und Leistungsspektrum. Dazu kommt, dass die Anforderungen an Qualität und GMP Compliance, wie zuletzt in der aseptischen Fertigung unter Annex 1 eingeführt, sehr kapitalintensiv sind, und oft nur die großen CDMOs wie Aenova die Kapitalausstattung haben, um das vollständig und zeitgemäß zu implementieren. Aenova ist dafür sehr gut aufgestellt und die Liquidität ist durch die sehr erfolgreiche Refinanzierungsrunde im Frühjahr 2020 bestens gesichert. Wir haben den Umsatz des Unternehmens um fast 5 % im Jahresverlauf gesteigert und damit unsere eigenen Erwartungen übertroffen. Gleichzeitig haben wir in diesen herausfordernden Zeiten unser neues Aenova-Manufacturing-System implementiert, das unseren Ansatz für schlanke Fertigung, also Lean Operations und Operational Excellence neu definiert. So können wir unsere Kunden mit immer verlässlicheren Lieferzeiten und in höchster Qualität

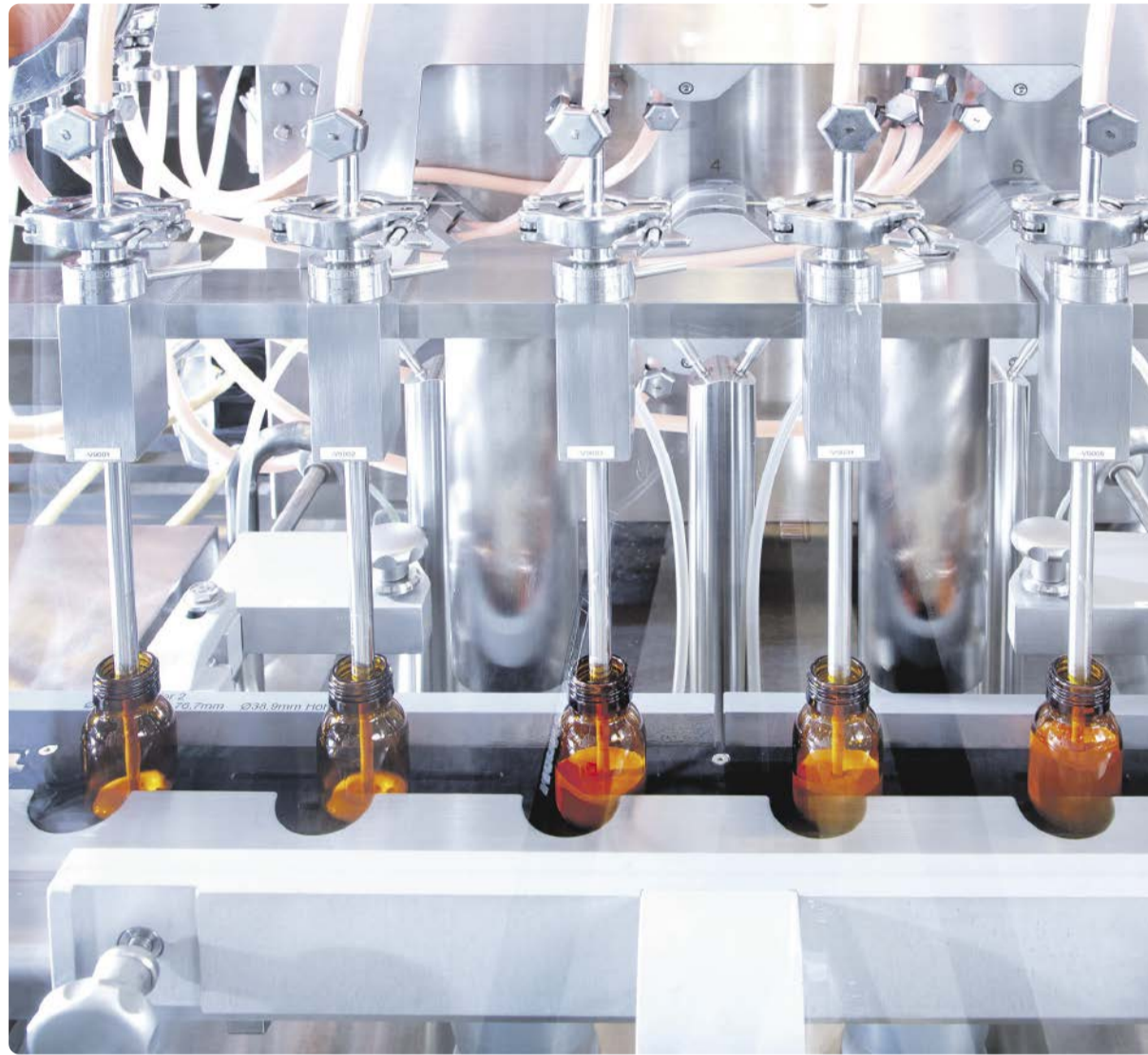


Jan Kengelbach, CEO, Aenova Group

bedienen. Und trotz Covid-19 waren wir in der Lage, unsere betrieblichen Leistungskennzahlen in vielen unserer Fabriken zu verbessern.

Welche Trends nehmen Sie in diesen Märkten wahr und worauf müssen Sie sich in naher Zukunft einstellen?

J. Kengelbach: Die Trends haben sich trotz Covid eigentlich nicht geändert. Es gibt zwar Bestrebungen, Lieferketten nach Europa zu ziehen, aber da die API-Herstellung weiterhin in Asien bleiben wird, sehe ich in naher Zukunft nicht, dass der politische Wille sich in Realität umwandeln wird. Unsere Kunden streben aber weiterhin eine Lieferantenkonsolidierung an, und es geht nun darum, dass sich Aenova als Kernlieferant und strategischer Partner der Kunden aufstellt.



Weltweit ist Aenova unter den CDMOs der sechstgrößte Spieler und in Europa in vielen Bereichen führend. Welche Märkte sind für das Wachstum der Aenova-Gruppe besonders relevant?

J. Kengelbach: Trotz unserer Größe sind wir in einigen Ländern in Europa immer noch relativ wenig vertreten. Das wird sich jetzt rasch ändern.

Was ist Ihrer Meinung nach für CDMOs, die weltweit aktiv sein und wachsen wollen, strategisch – und im Hinblick auf Kundenerwartungen – besonders wichtig?

J. Kengelbach: Aus meiner Sicht stehen im Vordergrund: Liefertreue, Preisvorteil gegenüber der eigenen Produktion, höchste Qualitätsstandards, Differenzierung durch

Sie haben kürzlich eine Neustrukturierung abgeschlossen. Wie unterstützt die neue Business-Unit-Struktur Ihre Wachstumsstrategie und wie differenziert sie die Aenova-Gruppe vom Wettbewerb?

J. Kengelbach: Unsere Strategie ist es, Aenova als den Produktions- und Entwicklungsdienstleister für die Pharma- und Gesundheitsindustrie zu positionieren, der in Spitzenqualität, Lieferzuverlässigkeit und Kundenservice-Mentalität brilliert. Von der Unterstützung bei klinischen Studien über die Formulierung bis hin zum Scale-up einer kommerziellen Großproduktion etablieren wir die Aenova Group als One Stop Shop für unsere Kunden. Verschiedenste Dosierungsformen, Verpackungsvarianten, Serialisierung, High Potent Active Pharmaceutical Ingredients, kurz HPAPIs, bis OEB 5, aber auch Nahrungsergänzungsmittel. Ich kann Ihnen hier die ganze Bandbreite

ZUR PERSON

Jan Kengelbach ist seit Juli 2019 CEO der Aenova Group. Zuvor arbeitete er über zehn Jahre als Partner bei BC Partners in London, dem Private Equity geführten Mehrheitsaktionär der Aenova-Gruppe. Davor war Kengelbach bei AlixPartners als Berater für finanzielle Restrukturierung und operative Umstrukturierung tätig. Kengelbach hat einen MBA von der Kellogg School of Management, Chicago, ist Diplomingenieur für Ingenieurwissenschaften der Ecole Centrale Paris und für Maschinenbau der TU München. Er ist zertifizierter Restrukturierungs- und Insolvenzberater (CIRA).

te unseres Tuns gar nicht in einem Interview darlegen, aber wichtig ist: Im Mittelpunkt steht für uns die gute Versorgung von Patienten weltweit mit ihren dringend benötigten, zum Teil lebensrettenden Arzneimitteln. Und da ist OEB 5 dann wieder relevant: denn Medikamente gegen Krebs, Hormonpräparate oder sterile Injektabilia – die jetzt in der Diskussion um den Covid-19-Impfstoff eine große Rolle spielen – kann nicht jeder CDMO.

Die Business-Unit-Struktur erlaubt es uns, Kapital und Ressourcen zu konzentrieren, Standorte zu fokussieren, und bei unserer breiten Aufstellung ‚Best Practice Sharing‘ entlang ähnlicher Technologien zu realisieren. Das hat dann in viele Richtungen positive Effekte.

Welche Rolle spielen Analyse- und Prozesstechnologien in diesem Wettbewerb, wo sind Sie hier aufgestellt und wo investieren Sie in Ihr Technologieportfolio?

J. Kengelbach: Wir operieren sowohl in Hochlohnländern, als auch in High-Tech-Zentren. Investitionen in Automatisierung, schnellere Linien, Digitalisierung der Prozesse, aber auch Investition in die Kompetenz unseres Teams stehen im Vordergrund, um im globalen Wettbewerb unseren Kunden kostenoptimiert und marktorientiert anbieten zu können. Das gilt übrigens nicht nur für die Fertigungsprozesse, sondern auch und insbesondere für die Support Functions, IT, Quality und Einkauf an oberster Stelle.

Welche Ziele stehen für Sie in den nächsten Jahren im Vordergrund?

J. Kengelbach: Wir sind dabei, das größte Investitionsprogramm in der Firmengeschichte der Aenova umzusetzen. Gleichzeitig erweitern wir unseren Solidstandort in Tittmoning um über 2,5 Milliarden Tabletten, in Gronau erweitern wir aseptische Ampullenkapazität und Lyophilisierung, in Wolftratshausen unsere aseptische Vial-Fertigung für onkologische Anwendungen, in Latina unser Animal-Health-Portfolio im Bereich der Intramammare Syringes und die Einführung von Pre-Filled Syringes für Beta-lactam-Antibiotika und konventionelle Fertigung, um nur ein paar Highlights zu nennen. Die gute Nachricht ist, dass all diese Investitionen de facto schon weitestgehend mit Kundenprojekten ausgebuht sind. Daher liegt der Schwerpunkt in der Zukunftssicherung durch Erweiterung, Erneuerung und Differenzierung unseres Angebotsportfolios bis hin zu Biologics Fill and Finish.

www.aenova-group.com

Wir sind dabei, das größte Investitionsprogramm in der Firmengeschichte der Aenova umzusetzen.

Dazu kommt, dass die USA weiterhin ein sehr attraktiver Wachstumsmarkt sind und wir bei Aenova an den meisten Standorten – neben vielen anderen – auch die FDA-Zertifizierung vorweisen können.

Technologie und Entwicklungskompetenz in neue Technologien und Formen, wie Signalhemmer oder monoklonale Antikörper im Bereich Onkologika, sowie Biosimilars.



Handelsblatt
Chemie
DIGITAL EDITION 22. April 2021

Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig stärken – resilient sein im angespannten Umfeld

Unsere Experten stellen sich Ihren Fragen.
Dr. Martin Bruder Müller, Vorstandsvorsitzender, BASF SE
Christian Kullmann, Vorstandsvorsitzender, Evonik Industries AG und Präsident VCI
Dr. Markus Steilemann, Vorstandsvorsitzender, Covestro AG

Jetzt anmelden:
handelsblatt-chemie.de

