

DAS 360°-GESCHÄFTSMODELL DER BACHEM

ist Ausdruck einer ganzheitlichen und konsequent auf die Kunden ausgerichteten Unternehmensphilosophie. Dank vertikaler Integration und Nutzung der vorhandenen Synergien bringt Bachem ihre umfassende Erfahrung und Expertise seit bald 50 Jahren Peptid-Chemie jederzeit und auf allen Entwicklungsstufen in die Kundenprojekte ein. **Bachem. Pioneering Partner for Peptides**



FORSCHUNG

Bachem hat das weltweit grösste Angebot an Aminosäurederivaten, die von Peptidherstellern verwendet werden. Darüber hinaus bietet das Unternehmen auch Trägerstoffe für die Festphasenpeptidsynthese an. Bioaktive Peptide, Enzymsubstrate und Inhibitoren sowie einige organische Moleküle sind weitere wesentliche Produktlinien. Regelmässig kommen neue, innovative Produkte hinzu. Auf Qualität legt Bachem grossen Wert.

PRÄKLINISCHE ENTWICKLUNG

In der präklinischen Entwicklung erfordern die Suche und die Optimierung von Leitstrukturen eine Vielzahl von Peptiden. Diese werden als individuell synthetisierte Moleküle für Kunden in aller Welt hergestellt. Ein regelmässiger Austausch mit Bachem Experten ermöglicht den Kunden die weitere Verfeinerung von Wirkstoffkandidaten. Gut funktionierende Partnerschaften sind von grosser Bedeutung, um wegweisende Konzepte zu erarbeiten und Moleküle in die klinische Entwicklung zu bringen.

KLINISCHE ENTWICKLUNG

Wenn Kunden ihre Leitsubstanz ausgewählt haben, beginnen sie mit klinischen Studien. Bis zur Zulassung eines neuen Wirkstoffs vergehen viele Jahre. In dieser Zeit ist eine enge Zusammenarbeit entscheidend, um mehr über den Produktkandidaten zu erfahren. Jeder Produktionsschritt wird geprüft und die Reproduzierbarkeit der Herstellung angestrebt. Ziel sind der Scale-up, eine umfassende Kontrolle und schliesslich die Validierung des Prozesses.

PEPTID-ARZNEIMITTEL

Die Verantwortung für die Bereitstellung ausreichender Wirkstoffmengen obliegt dem Hersteller. Von ihm sind absolute Zuverlässigkeit und sorgfältige Koordination mit allen beteiligten Partnern gefordert. Er hat zudem zu gewährleisten, dass der Erfüllung der Kundenbedürfnisse stets höchste Priorität zukommt, auch wenn eine Vorhersage der gebrauchten Mengen – insbesondere bei neuen Arzneimitteln, die sich noch nicht auf dem Markt bewährt haben – extrem schwierig ist.