

Interflow ziet kansen in samenwerking

“Expertise delen voor de klanten”



Kennis delen en partnersen, samenwerken met vertrouwen. Voor Niels Höfte, algemeen directeur van Interflow is het noodzakelijk om -ook internationaal- een prominente positie in te nemen in healthcare, biotech, pharma en hightech. Stuk voor stuk markten die sterk in beweging zijn; niet alleen in Nederland maar ook internationaal. Sterke voorbeelden hiervan zijn de ontwikkeling en realisatie van circulaire cleanrooms in Oostenrijk voor de Biotech en in Eindhoven voor de Hightech-sector die door de klant wordt geleased. “Een mooi voorbeeld van wat je kunt bereiken als je samenwerkt in de gehele keten en hoe je de klanten net dat stapje extra kunt geven”, aldus Höfte.

Niels Höfte is inmiddels bijna anderhalf jaar de nieuwe algemeen directeur van Interflow in het Noord-Hollandse Wieringerwerf. Höfte is niet onbekend met Interflow. Na zijn studie Technische Bedrijfskunde aan de TU Twente en zijn carrière bij Stork kwam hij elf jaar geleden binnen bij Interflow. De laatste jaren daarvan in de functie van operationeel directeur, alvorens hij Bart-Jan Freriks opvolgde die binnen de BAM-organisatie zijn loopbaan vervolgt.

In die elf jaar leerde hij Interflow door en door kennen. “En nee, ik heb niet de behoefte naar elders te vertrekken. Dit bedrijf heeft zoveel unieke elementen, zoals onze mensen, de diversiteit van de klanten en de complexe projecten waarvan het hart sneller gaat kloppen.” Een van die complexe projecten is de bouw van een pilot plant voor de productie van radionucliden in Breda. “Een eer om dat te mogen doen, je werkt mee aan de allernieuwste technologie”, aldus Höfte.

Op het gebied van cleanrooms heeft Interflow in de achterliggende vijf decennia een uitstekende reputatie opgebouwd. Begonnen met de bouw van en verkoop van Laminar Airflow Units groeide Interflow uit tot ontwikkelaar en bouwer van

cleanrooms en operatiekamers en aanbieder van validatiediensten. Höfte: “Continu wordt er doorontwikkeld in alle disciplines, maar echt grote stappen en waar we het verschil maken is op duurzaamheid, modulariteit en industrialisatie. Op al die vlakken hebben we de laatste jaren een enorme sprong gemaakt wat geresulteerd heeft in circulaire cleanrooms met een EPD certificaat. Alle bouwstenen van de cleanroom worden als ‘legostenen’ geproduceerd en zijn voor 90 procent direct herbruikbaar. Slechts 5 procent wordt gebruikt voor restwarmte en de rest kunnen we ‘refurbishen’. Sterke argumenten om klanten te overtuigen”, vindt Niels Höfte.

Duurzaamheid is niet het enige argument; ervaring, kennis en de nieuwste technieken zijn evengoed belangrijk. Samenwerken met partners is vereist: “We delen onze kennis, zelfs met concurrenten als dat nodig is. Als je samenwerkt met partners is het verschil wat je kunt maken in product ontwikkeling en expertise voor de klant veel groter. Zeker, je moet elkaar dan wel vertrouwen en de kaarten niet voor de borst houden. Openheid en eerlijkheid zijn belangrijk en sterke waarden van Interflow.”

Niet alleen in de hightech-sector maar ook in de life sciences in de breedste zin zal de dynamiek toenemen. Bijvoorbeeld omdat de wensen qua omvang of energiezuinigheid van de cleanrooms sterk veranderen, zegt hij: “Dat kan van klant tot klant enorm verschillen en dat moet je aankunnen. Ook in de life sciences die internationaal een groeimarkt is. Daarom zijn we steeds meer internationaal gericht, maar wel selectief. We zijn nu actief in zeven landen in Europa en volgen hierbij onze klanten over de grens”.

Sinds de laatste jaren is schaalbaarheid, snelheid, en flexibiliteit belangrijker geworden. Höfte: “We werken bijvoorbeeld voor een pharma-bedrijf dat meerdere cleanrooms door heel Europa wil.

Omdat ze behandelingen maken voor patiënten met erfelijke ziekten willen ze zo dicht mogelijk bij hun patiënten zijn. Een ander aspect is de modulaire opzet van bijvoorbeeld farmaceutische productielijnen. En vergeet ook niet dat the time to market van bijvoorbeeld technologische ontwikkelingen of medicijnen steeds korter moet worden. Dat heeft ook gevolgen voor de doorlooptijden van de cleanrooms. Dat je binnen slechts een paar maanden een cleanroom moet kunnen aanbieden, ontwerpen, en opleveren is geen uitzondering meer. De vraag is meer: hoe snel kun je bouwen.”

De modulaire aanpak, de filosofie van de bouwstenen die Interflow voor alle disciplines heeft ontwikkeld en in haar digitale bibliotheek heeft opgeslagen, is dan in het voordeel. De voorwaarden zijn er: vorig jaar werd, bij de viering van vijftigjarig bestaan, een nieuwe volledig gerobotiseerde productiehul in gebruik genomen. Maar, benadrukt Niels Höfte, robots werken snel maar de mens blijft belangrijk: “We zijn een goed team. Ervaren mensen met kennis en motivatie. Mensen met blauw bloed, zeggen we hier: blauw is de originele bedrijfskleur. De sfeer en mentaliteit van een familiebedrijf is er nog altijd.”

“We zitten dan wel in de Noord-Hollandse polder, maar onze impact reikt veel verder. Voor onze relaties maakt afstand geen verschil: of het nu een biotechbedrijf uit Zwitserland is of een farmaceut uit Amerika, zij kiezen niet op locatie maar op kwaliteit en snelheid. En precies daarin maken wij het verschil, in heel Nederland en ver daarbuiten”.

“Ik heb meegebouwd aan waar we nu staan en ben trots op wat we samen hebben bereikt. Het delen van kennis, het versterken van partnerships en het ontwikkelen van nieuwe producten en diensten zijn essentieel om onze positie te versterken. Interflow zet hier vol op in met drie pijlers: industrialisatie, digitalisatie en duurzaamheid. Voor mij ligt er een mooie uitdaging om samen met ons team en partners verder te bouwen aan innovatieve oplossingen die de standaard in onze sector bepalen”.



Niels Höfte, algemeen directeur Interflow