

Reinräume aus Okinawa

Die Gründung einer Japan-Tochter bringt der Schweizer Skan AG Großaufträge ein.

Von Martin Fritz

Nur wenige ausländische Unternehmen dürften mutig genug sein, um ihre japanische Niederlassung fernab der Ballungsräume Tokyo und Osaka anzusiedeln. Die Schweizer Skan AG fällt dabei besonders aus dem Rahmen: Ihre Japan-Tochter ist seit Oktober in Naha auf der Insel Okinawa zuhause. Doch Chief Management Officer Thomas Huber hatte dabei keine Bedenken, sondern hält dies sogar für einen Wettbewerbsvorteil: „Für unsere Kunden ist es durchaus attraktiv, die Anlagen in Okinawa abnehmen zu können“, verrät Huber.

Doch natürlich gibt es für den speziellen Standort der japanischen Skan-Niederlassung einen noch gewichtigeren Grund: Dort sitzt die Firma Clipx von Koji Ushioda, der die Produkte der Schweizer seit acht Jahren in Japan ver-

niedriger als etwa in Tokyo. Vom Drehkreuz Okinawa aus ließen sich zudem die Märkte in Südostasien und Korea leicht bedienen.

Lokaler Fabrikationspartner

Skan wurde 1968 als Handelsfirma gegründet und gehört zu den Pionieren bei Isolatoren, Reinräumen und Kontaminationskontrolle. Heute ist die Schweizer Firma mit über 200 Mitarbeitern der Weltmarktführer bei Isolatoren für die aseptische Herstellung und Qualitätskontrolle. Beliefert wird die weltweite Crème de la Crème der Pharma-, Biotech- und Chemieindustrie sowie Hochschulen und Universitäten.

In Japan hatten die Schweizer zunächst einige Jahre lang mit einem deutschen Verpackungsmaschinenher-



▲ Einsatz bei den weltweit führenden Pharmaherstellern: Skan-Großisolator für die Arzneimittelproduktion

„Vom Drehkreuz Okinawa aus lassen sich Japan und die Märkte in Südostasien und Korea leicht bedienen.“

treibt und wartet. Daher gab es keinen Grund, nach der Übernahme der Clipx und ihrer Umwandlung in Skan Japan einen Umzug in die Metropolen Tokyo oder Osaka in Betracht zu ziehen. Auch die Reisekosten für das eigene Service- und Vertriebspersonal seien keine Belastung. „Eine Fahrt mit dem Shinkansen zwischen Osaka und Tokyo ist teurer als ein Flug von Naha auf die Hauptinsel Honshu“, erklärt Huber. Ohnehin seien die Verwaltungskosten in Naha weit

steller kooperiert und Isolatoren für seine Abfüllmaschinen geliefert. Nachdem dieser das Geschäft allein machen wollte, fand Skan die japanische Clipx als neuen Partner. Über die kleine Vertriebs- und Service-Firma ließen sich jährlich ein bis zwei kleinere Anlagen verkaufen. „Clipx-Chef Ushioda-san hat unser Japan-Geschäft von Null aufgebaut“, erinnert sich CMO Huber. Meistens behielten jedoch die lokalen Wettbewerber Airex und Shibuya bei der Auftragsvergabe die

Nase vorn.

„Das lag weniger daran, dass wir preislich etwas höher lagen, sondern mehr an kulturellen Eigenheiten“, betont der Manager. Westliche Lieferanten hätten in Japan den Ruf, dass sie den Kunden ihre Technologie aufdrängen und die Wünsche der Japaner nicht zulassen würden. Die Auftragslage verbesserte sich daher schnell, nachdem mit dem Hersteller Luft Technology ein japanischer Produktionspartner gefunden war. Die Isolator-Technologie stammt aus der Schweiz, aber die Anlagen selbst werden in Japan gebaut.

Internationale Standards

Die große Wende kam jedoch erst mit dem Globalisierungstrend in der japanischen Pharmaindustrie. Die Hersteller reagieren auf den stagnierenden Heimatmarkt und auslaufende Patente ihrer wichtigsten Medikamente mit der Expansion ins Ausland. Ihre japanischen Standards können die Firmen dabei nicht mehr beibehalten. So kam Branchenführer Takeda in einer Evaluation zu dem Schluss, dass es keinen japanischen

Hersteller von Isolatoren gebe, der die international üblichen Anforderungen erfülle. „Plötzlich passten wir als europäischer Highend-Produzent mit japanischem Fabrikationshintergrund wie die Faust aufs Auge“, freut sich Huber auch heute noch. Seitdem habe man den japanischen Wettbewerbern einige Marktanteile abgenommen, berichtet Geschäftsführer Volker Sigwarth: „Uns werden die Türen mit Aufträgen eingerannt, so etwas haben wir noch nie erlebt.“

Jetzt fehlte nur noch eine eigene Japan-Tochter, denn die ganz großen Aufträge im zweistelligen Millionen-Volumen wollten die japanischen Auftraggeber nicht der kleinen Clipx in Okinawa anvertrauen. Ihnen war das Risiko zu groß, dass sich die Firma an einem Auftrag verschluckte. Daher wurde schließlich die Skan Japan aus der Taufe gehoben – mit dem erst 36-jährigen Koji Ushioda als Präsidenten. „Er ist mit Leib und Seele dabei und spricht perfekt Englisch“, beschreibt Sigwarth den jungen Unternehmer als idealen Partner. Kompetente



▲ Freuen sich über Großaufträge: Skan-Geschäftsführer Volker Sigwarth (r.) und CMO Thomas Huber mit Japan-Präsident Koji Ushioda

Hilfe bei der Gründung erhielt Skan beim Swiss Business Hub Japan in der Schweizer Botschaft in Tokyo. „Dieser Besuch war sehr wertvoll“, sagt Skan-Manager Huber. Man habe dort wichtige japanisch-schweizerische Verbindungen geknüpft.

Dank der eigenen Niederlassung und dem lokalen Produktionspartner erhält Skan auch die begehrten Großaufträge. „Dieses Ensemble ist der Schlüssel zum Erfolg“, erklärt Geschäftsführer Sigwarth. Die Kunden bekämen Schweizer Technologie auf Japanisch. Inzwischen machen Isolatorprojekte für den japanischen Markt ein

Viertel des Umsatzes aus. Die Zahl der lokalen Mitarbeiter wurde auf sechs verdoppelt, eine Aufstockung auf zehn ist in naher Zukunft angepeilt. Ein junger Schweizer Expat-Ingenieur, der mit seiner Familie in Okinawa stationiert ist, unterstütze den Transfer von Knowhow und überwache die Qualität der Anlagen, erzählt Huber – „als unser technisches Gewissen in Japan“.



▲ Tragen wesentlich zum Umsatz bei: Isolatoren für den japanischen Markt

SKAN AG

Thomas Huber, Chief Management Officer
 Binnerstrasse 116
 CH-4123 Allschwil
 Tel.: +41 61 485 4443
 Fax: +41 61 485 4445
 thomas.huber@skan.ch
 www.skan.ch

Veranstungskalender

IN DER SCHWEIZ		
Montag – Freitag 12. – 16. März 2012	Länderberatung Japan Haben Sie Fragen zum japanischen Markt? Nutzen Sie die Chance zu einem einstündigen, individuellen und vertraulichen Gespräch mit unserer Spezialistin des Swiss Business Hub Japan sowie dem Osec Berater.	Zürich Kontakt Swiss Business Hub Japan tok.sbhjapan@eda.admin.ch www.osec.ch