



«Wir rechnen mit sechs bis acht Prozent Wachstum im Jahr»: Robert Schuppli.

## IM DIENST DER STERILITÄT

Kaum ein Pharmakonzern verzichtet auf die Anlagen von Skan. Kein Wunder, machen diese die Arbeit mit sensiblen Substanzen doch sicherer – und günstiger.

► HARALD FRITSCHI TEXT / ANNE MORGENSTERN FOTO

Das Bild im Internet zeigt einen lachenden Robert Schuppli vor einem Apparat, der in die Weltraumtechnologie zu gehören scheint. Doch mit Raumflügen hat der Chef der Allschwiler Skan wenig zu tun, viel dafür mit Reinraumtechnologie. Einen Höhenflug erlebte er freilich, als er mit seiner

Firma im letzten Jahr den zweiten Rang beim Unternehmerpreis Nordschweiz des Swiss Venture Club gewann.

Der Preis war redlich verdient. Skan ist eines jener Schweizer KMU, die in ihrem Bereich, meist einer hochtechnologischen Nische, absolute Spitzenprodukte herstel-

len. Skan baut Anlagen für die Pharmaindustrie, aber auch in der Uhren- und der Nahrungsmittelindustrie, in Spitälern und Apotheken sind sie zu finden. Überall dort, wo unter sterilen Bedingungen gearbeitet und geforscht wird, sind Isolatoren im Einsatz. Sie sind eine Weiterentwicklung der traditionellen Reinraumtechnologie, bei der Menschen in weissen Schutzanzügen sterile Produkte herstellen, abfüllen oder verpacken. «Doch der Mensch», sagt Schuppli, «war in den Reinräumen immer das grösste Sterilitätsrisiko.» Deshalb müssen die Produkte am Schluss des Arbeitsprozesses oft nochmals sterilisiert werden.

**ENDE DER SCHLEUSEN.** Doch dies ist bei der zunehmenden Zahl biotechnologisch hergestellter Pharmazeutika gar nicht mehr möglich, da diese bei der Endsterilisierung zerstört würden. Die zündende Idee war deshalb, den Menschen mittels der Isolatortechnik vom Arbeitsprozess zu trennen und die Oberflächen im Isolator mit Wasserstoffperoxid keimfrei zu machen. Dank der konsequenten Trennung des Menschen vom Arbeitsprozess kann auf die traditionellen Reinräume verzichtet werden. Ein Isolatorsystem kann ein Laborplatz sein oder ein Arbeitsplatz zum Abfüllen, Wägen oder Ansetzen von chemischen Substanzen. Skan baut aber auch grosse Isolatorsysteme für vollautomatische Prozesse. In diese werden dann Abfüllstrassen für Einwegspritzen, Karpullen oder Ampullen eingebaut. Ein kompliziertes Hochleistungsfiltersystem verhindert, dass über die Aussenluft Keime in den Isolator gelangen. Diese Anlagen kosten bis zu zehn Millionen Franken. Doch die Isolatortechnologie hat einige Vorteile, die ins Gewicht fallen. Die Arbeit mit sensiblen Substanzen wird sicherer und damit markant kostengünstiger. Schleusen und Schutzanzüge für die Arbeit in Reinräumen fallen weg.

Begonnen hat die Erfolgsgeschichte 1968. Peter Baumann gründete die Skan als reine Handelsfirma, die Spital- und Laborausrüstungen aus Skandinavien einfuhrte. «Von da kommt der Name Skan», sagt Schuppli. Die ersten Isolatoren importierte die Firma aus Italien fürs Kantonsspital Basel. Später begann Skan selber Isolatoren zu bauen – es dauerte aber Jahre, bis sie in der Pharmaindustrie für die Produktion Akzeptanz fanden. Der erste Pharmaproduktionsisolator wurde 1994/95 bei der Cilag in Schaffhausen montiert. Im selben Jahr kam es zu einem Management Buyout.

## SKAN AG

**FIRMENNAME:** Skan AG  
**HAUPTSITZ:** Allschwil BS  
**UMSATZ:** 80 Millionen Franken  
**MITARBEITER:** 180  
**EXPORTANTEIL:** 80 Prozent  
**PRODUKTE:** Isolatorsysteme für manuelle und automatisierte Prozesse, Laborausrüstungen

Schuppli und fünf Partner übernahmen die Firma. 1995 exportierte Skan die ersten selbst gebauten Isolatoren. Mittlerweile ist auch das neue Management an der Firma beteiligt, und zwei der sechs Partner sind altershalber ausgeschieden. Ein Aktienpaket von rund 40 Prozent wurde von der BV Holding übernommen.

**PROMINENTE KUNDEN.** Der Einstieg der auf KMU spezialisierten Beteiligungsfirma kommt nicht von ungefähr. Skan erwirtschaftet mit 180 Mitarbeitern einen Umsatz von 80 Millionen Franken und ist äusserst profitabel. In den letzten zehn Jahren ist der

Absatz jeweils mit rund 25 Prozent gewachsen. Skan ist Weltmarktführerin bei den Isolatoren für vollautomatisierte Prozesse. Ihre Kundenliste liest sich wie das Who is who der Pharmaindustrie. Abbott, AstraZeneca, Glaxo, Pfizer, Roche und Yamanouchi figurieren darauf, aber auch Nestlé oder Johnson & Johnson. Weltweit verfügt Skan in der Isolatortechnik für die pharmazeutische Produktion über einen Marktanteil von über 50 Prozent. 80 Prozent der Isolatorenproduktion gehen ins Ausland. Hauptmärkte sind Europa mit einem Exportanteil von 55 Prozent, Nordamerika mit 40 und der Rest der Welt mit rund 5 Prozent. 2006 gründete Skan in den USA eine Niederlassung. Seither werden die Kleinanlagen für den US-Markt mit einem Partner vor Ort produziert. Vertretungen bestehen auch in Japan und in Singapur. «Der Markt in Asien ist noch nicht reif genug», sagt Schuppli. Eine mögliche Expansion sei in Abklärung.

Erklärtes Ziel der Skan ist es, in ihrem Nischenmarkt die weltweit führende Position zu behaupten und auszubauen. Dass die Firma das bisherige Wachstumstempo beibehalten wird, bezweifelt Schuppli: «Wir

rechnen künftig mit sechs bis acht Prozent pro Jahr.» So viel gebe der Markt her. Wachstumstreiber sind die wachsende Gesundheitsbranche und die eigene Innovationskraft. Skan ist es immer wieder gelungen, dem Markt mit neuen Produkten Impulse zu verleihen. In jüngster Zeit waren dies der Chemical Safety Isolator für spezielle Anwendungen in Spitalapotheken und die schnelle Dekontaminationsschleuse für Gebinde. «Mit ihr», sagt Schuppli, «haben wir die Verfahrenszeit bei der Ausensterilisation von Gebinden von 2,5 Stunden auf 15 Minuten heruntergebracht.» Die Firma gibt denn auch fünf bis sieben Prozent ihres Umsatzes für Forschung und Entwicklung aus – ein stolzer Betrag. ■

---

Die Auswahl der Schweizer Top-KMU, die in dieser Serie vorgestellt werden, erfolgt in Zusammenarbeit mit dem **Swiss Venture Club (SVC)**, der in allen sieben Wirtschaftsregionen einen Unternehmerpreis verleiht.