

# Regensdorfer Firma gleist ihr US-Geschäft auf

**REGENSDORF** Eine Vortragsreihe in Regensdorf zeigte Möglichkeiten für die Schweizer Bahnindustrie in Nordamerika auf – und welche Hürden dabei zu überwinden sind.

Wer eine Rangliste der beliebtesten Fortbewegungsmittel in den Vereinigten Staaten von Amerika erstellt, der wird wohl das Auto oder das Flugzeug an den ersten Platz setzen. Vor den Zug mag er vielleicht sogar noch den Segway und das Kickboard stellen. Wer aber glaubt, dass es im Land der unbegrenzten Möglichkeiten keine Zukunft mehr für den Zugverkehr gibt, der täuscht sich gewaltig. Davon sind zumindest die Vortragenden überzeugt, die am vergangenen Donnerstag in Regensdorf auf Einladung der Bahnjournalisten und des Gastgebers Amberg Technologies an einem Infonachmittag zum Thema «Die Schweizer Bahnindustrie in Nordamerika» auftraten.

## Ein riesiger Markt

Dass zahlreiche hiesige Firmen der Zugindustrie im nordamerikanischen Markt gerne Fuss fassen würden, überrascht nicht: Erstens ist er riesig gross. Die Länge der verlegten Gleisstrecken beträgt 293 564 Kilometer – und lässt das eine oder andere Dollarzeichen in den Augen mancher Industrieller erscheinen. Zweitens haben sowohl die Infrastruktur als auch die Züge selber einen Modernisierungsbedarf. Einige Technologien, die in Europa bereits Standard sind, etablie-

ren sich in den Vereinigten Staaten erst zögerlich.

Auch die Firma Amberg Technologies, die ihren Sitz in Regensdorf hat, möchte sich in diesem Markt behaupten. Sie stellt Messinstrumente her, die zahlreiche Parameter beim Gleisbau erfassen können. Im Anschluss an den Vortrag wurde dieses Produkt am Gleis vorgeführt. Klar, dass Amberg am liebsten alle amerikanischen Gleise von seinen Geräten sauber vermessen wissen möchte. Der CEO von Amberg Technologies, Svein Vatslid, verkündet in simpler Anweisung: «Mich interessieren zwei Dinge: Innovation und Sales.» Zumindest die Mentalität scheint den Erfolg in Amerika versprechen.

## Patriotismus und Handel

Die Liste der Hürden für Markteintritt und Erfolg sind dennoch zahlreich und hoch. Denn wenn auch der Güterverkehr zu einem guten und wirtschaftsstarken Teil über die Schiene fährt, so ist der Personenverkehr demgegenüber klein. Dass die USA ein Autoland sind und der ÖV – abgesehen von den U-Bahnen der urbanen Zentren – eher von wirtschaftlich Schwächeren genutzt wird, weiss auch Norwin Voegeli, CEO der United Rail Group Inc. Der Schweizer, der schon seit über 10



Die Firma Amberg Technologies führte vor, wie ihre Vermessungsinstrumente, die zum Beispiel in den USA zur Anwendung kommen könnten, funktionieren.

Foto: PD

Jahren in den Vereinigten Staaten lebt, kennt das Land und seine Bahnkultur sehr genau. Seine Firma bietet unter anderem Hilfestellung für ausländische Firmen, die den Eintritt in den amerikanischen Markt wagen wollen.

In seinem Vortrag betont er trotzdem: Es bestehen grosse

Wachstumschancen für den Personenverkehr auf Schienen. Eine weitere Hürde, die von den Vertretern der Industrie immer wieder angesprochen wird, ist der «Buy American Act», eine Reihe von Gesetzen, die amerikanische Produkte bevorzugt behandeln. Ob diese Gesetze unter Präsident

Donald Trump noch weiter verschärft werden, bleibt abzuwarten. Für Voegeli lohnt sich der nordamerikanische Markt dennoch. Und er ist sich sicher, dass Schweizer Firmen mit ihrem Know-how durchaus Absätze finden können und auch tun.

Samuel Prenner