



Editorial

Liebe SWISSRAIL-Mitglieder,
sehr geehrte Damen und Herren,

in den letzten Monaten hat uns alle die Abstimmung FABI bewegt und beschäftigt. Noch immer führen viele UIC Statistiken die Schweizer Bahnen in den vordersten Rängen, wenn nicht sogar auf Platz 1. Nachdem seit 1998 der Personenverkehr auf der Schiene um rund 60% gewachsen ist und die im alpenquerenden Schienengüterverkehr transportierte Menge um rund 20% gewachsen ist, gehen die Verkehrsprognosen auf Basis der Entwicklungsszenarien des Bundes bis 2030 im Eisenbahn-Personenverkehr von einem weiteren Wachstum von rund 60 Prozent aus. In den Ballungsräumen und zu Spitzenzeiten wird die Nachfrage überdurchschnittlich steigen. Beim Güterverkehr ist ebenfalls von einem Wachstum in ähnlicher Grössenordnung auszugehen. Diese Entwicklung führt nicht nur zu einem bedeutenden Bedarf zum Ausbau der Infrastruktur sondern

auch zu einem massiv steigenden Aufwand für den Substanzerhalt des Schienennetzes. Dies liegt nicht nur an den höheren Transportleistungen sondern auch daran, dass in einem stark ausgelasteten Netz die zeitlichen Möglichkeiten für die Instandhaltung abnehmen. Anlässlich der Volksabstimmung vom 9. Februar haben Volk und Stände die Vorlage für die Finanzierung und den Ausbau des öV in der Schweiz nun deutlich angenommen. Daher möchte ich auch an dieser Stelle noch einmal allen SWISSRAIL-Mitgliedern und allen, die sich persönlich eingesetzt haben, für die Unterstützung der Vorlage besonders danken. Namentlich der bedeutende finanzielle Beitrag der SWISSRAIL hat die Wirkung der Unterstützungs-Kampagne deutlich erhöht. Mit einer gesicherten Finanzierung haben die Infrastrukturbetreiber nun eine angemessene Planungssicherheit. In dieser Situation ist nun die Eisenbahnindustrie und ihre Zulieferer gefordert, um im Wettbewerb bestehen zu können. Dazu

gehören aber auch für die heimische Industrie gegenüber den internationalen Wettbewerbern mindestens gleich lange „Spiesse“. Nur so können wir unsere Spitzenposition als Eisenbahnland in den einschlägigen Statistiken halten.

Ein weiteres Thema beschäftigt die Reisenden auch immer stärker: Die Qualität und

Inhaltsverzeichnis:

<i>Grussadresse</i>	S. 2
<i>Aus der Geschäftsstelle</i>	S. 3
<i>Aus dem Vorstand</i>	S. 3
<i>Veranstaltungsnotizen</i>	S. 3 - 4
<i>Mitglieder berichten</i>	S. 4 - 6
<i>Aus unserem Netzwerk</i>	S. 6 - 7
<i>Veranstaltungen</i>	S. 8

Editorial - Fortsetzung

die Quantität des Rollmaterials. Erfolgreiche Beschaffungsprojekte finden nur selten den Weg in die Presse. Leider sind die Spalten der Medien vielmehr von Meldungen über Misserfolge gefüllt. Abgesehen davon, dass solche Meldungen nicht in die Öffentlichkeit gehören, weil die Problemlösung immer den Vertragsparteien und nicht der Öffentlichkeit obliegt, scheinen sich diese Misserfolge fast kreisförmig auszubreiten. Jede neue Beschaffung versucht über vertragliche Absicherungen möglichst aller Risiken, den Projekt-Misserfolg auszuschliessen. Diese Negativspirale ist nun vor allem in Europa schon eine ganze Weile im Gange und ein Erreichen des Endes ist noch nicht absehbar. Da stellt man sich schon die Frage, ob die Beschaffungsprojekte in der heutigen Ausprägung der Komplexität sowohl des Systems Eisenbahn als auch des Rollmaterials genügend Rechnung tra-

gen. Beschaffungen vornehmlich privater Betreiber, auch wenn sie heute meist im Eigentum ehemaliger Staatsbahnen stehen, sind meist funktional und mit klaren Schnittstellen zwischen Lieferant und Bahn aufgesetzt. Diese klare Fokussierung auf Leistungsparameter führt in der Regel zu sehr erfolgreichen Projekten. Darüber hinaus erwarten immer mehr Kunden eine vollständige Autonomie in Bezug auf die Instandhaltung und Modernisierung der Fahrzeuge während deren Lebensdauer, was eigentlich einen „Transfer of Technology“ bedeutet. Zu Zeiten des Dampfbetriebes und der frühen elektrischen Traktion war entsprechendes Know-How praktisch Allgemeingut, was heute eben wegen der hohen Komplexität der Teilsysteme aber auch der Gesamtsysteme nicht mehr der Fall ist. Hinter dieser Komplexität stehen aber auch immense Investitionen in Tech-

nologie, welche es zu schützen gilt. Ob ein „Transfer of Technology“ wirklich die Lösung darstellt, um Fahrzeuge während 40 oder mehr Jahren einsetzen zu können, bleibt dahingestellt. Eine Partnerschaft während der ganzen Lebensdauer eines Fahrzeuges könnte die Lösung sowohl zur Reduktion der Beschaffungsrisiken für Fahrzeugneubauten als auch zur langfristigen Sicherstellung der Verfügbarkeit des Rollmaterials darstellen. Vielleicht müssten Betreiber inskünftig nicht nur ein Fahrzeug sondern vor allem eine Firma wählen, um gemeinsam im Sinne einer Partnerschaft die Herausforderungen der Zu(g)kunft lösen zu können.

Christian König
Stadler Bussnang AG
Vizepräsident SWISSRAIL

FABI-haft

Liebe SWISSRAIL-Mitglieder,
liebe Freunde,

danke, danke, danke - was können wir an dieser Stelle mehr sagen? 62% der Schweizer Abstimmenden haben der FABI-Vorlage zugestimmt. Unsere SWISSRAIL-Mitglieder haben dafür gesorgt, dass diese Entscheidung in unserem Sinne erfolgreich war. Ohne Ihren Beitrag wäre das Pro-Lager zahnlos gewesen und wir hätten diese enorm wichtige Abstimmung nicht so souverän für uns gewinnen können. Dank Ihrer finanziellen Unterstützung und der äusserst professionellen Kampagnenführung von LITRA und dem VöV konnten wir am Ende des Tages am 9. Februar ausgelassen feiern. Die anderen Resultate lassen wir an dieser Stelle unkommentiert. Wir als SWISSRAIL haben uns bei der Kampagne nicht exponiert, sondern liessen uns von der LITRA vertreten, welche in politischen Belangen äusserst erfahren ist und bewiesen hat, dass sie die politischen Interessen der ÖV- Industrie bestens vertreten kann. Ebenso erfolgreich war der VöV, welcher mit uns an einem Strick gezogen hat. Herzlichen Dank an die beiden Protagonisten, Matthias Dietrich und Mirjam Büttler!

Nun aber zum Tagesgeschäft: Nach wie vor sind wir auf der Suche nach einem tollen Event, welches der suisse traffic nachfolgen soll. Es gibt viele spannende Ideen, und wir können Ihnen an dieser Stelle versichern,

dass die Bahnindustrie Schweiz auch im Jahre 2015 publikumswirksam auftreten wird.

Kurz vor der Türe stehen derzeit unsere Fact Finding Tour nach Südostasien und die InnoTrans 2014. Beide Veranstaltungen sind in den viel zitierten trockenen Tüchern und wir freuen uns mit Ihnen, unseren Verband an diesen hochkarätigen Events ins beste Licht rücken zu können.

Mit einem lachenden und einem weinenden Auge stellen wir fest, dass unsere Mitglieder immer mehr von uns erwarten. So wurde uns unmissverständlich mitgeteilt, dass eine Reise nach Polen noch dieses Jahr erwünscht ist. Dementsprechend sind wir derzeit daran, im November 2014 eine ausserplanmässige Zusatzreise nach Polen zu organisieren. Als möglichen Termin könnten wir die Woche vom 17. November vorsehen.

Und nun noch dies: Unser China FTA- Event

war ein toller Erfolg. Die entsprechenden Informationen finden Sie wie immer auf unserem Extranet. Nachdem so viele Mitglieder an China interessiert sind, überlegen wir uns ernsthaft, im nächsten Jahr 2015 unsere Fact Finding Tour nach China zu organisieren. Bitte lassen Sie uns wissen, ob dies eine Option für Ihre Unternehmung wäre. Gerne würden wir uns dann um die Planung kümmern.

So, nun lassen Sie uns gemeinsam den Frühling geniessen und die noch verbleibenden PG-Sitzungen gestalten. Der Firma Amberg Technologies danken wir nochmals für einen tollen Event, welchen wir in Flums abhalten konnten.

Gerne hoffe ich, Sie spätestens zu unserer Mitgliederversammlung im September in Leysin begrüssen zu dürfen.

Herzlichst, Ihre
Michaela Stöckli

**Danke für
Ihre Stimme!**

www.fabi-ja.ch



Aus dem Vorstand

Die erste Vorstandssitzung in diesem Jahr hat am 13. März 2014 bei ALPIQ in Olten stattgefunden. Nachstehend einige Informationen zu den allgemein interessierenden Themen:

Die Direktorin ging in ihrem Bericht zunächst auf die **FABI-Abstimmung** ein und bedankte sich nochmals auch im Namen aller Beteiligten für die finanzielle und engagierte Unterstützung, die seitens der Mitgliedsfirmen geleistet wurde.

UWI, **Unterausschuss Wirtschaft und Industrie bei der LITRA**, den M. Stöckli präsidiert hat, ist aufgehoben worden.

Die **Parlamentsbesuchsrunde** soll fortgesetzt werden, allerdings mit Traktandenliste und festgelegten Themen. Die zu diskutierenden Fragen werden vorgängig eingereicht.

An der **Fact Finding Tour nach Südostasien** wird sich die SGE/C.Bernet für den Part nach Indonesien einbringen.

Teilnahme von M. Stöckli an der Projekt-Sitzung „**Mobility Vision 2050**“ an der ETH Zürich. Das Projekt wird seitens SWISSRAIL und LITRA gemeinsam gesponsert.

Die Bernexpo wird an der nächsten **Cleantech-Messe** den Regionalverkehr einbinden. Eine Beteiligung seitens der SWISSRAIL ist nicht vorgesehen.

Abklärungen laufen zum Veranstaltungsort der Schweizer Leistungsschau/Ausstellung (**Ersatz-Anlass für die suissestraffica 2015**). Im Gespräch sind das Verkehrshaus oder der Gotthard-Basis-Tunnel.

Die **Betriebsrechnung 2013** wurde dem Vorstand präsentiert und für die Revision und die Mitgliederversammlung freigegeben.

An der diesjährigen **InnoTrans** in Berlin soll die mediale Wahrnehmung des SWISSRAIL-Auftritts und seiner mitausstellenden Mitgliedsfirmen im In- und Ausland optimiert werden. Danni Härry, Kommunikationsberater, stellte hierzu sein Konzept vor, das vom Vorstand als Gesamtprojekt gutgeheissen wurde. Das Konzept wird nach Ausarbeitung der Details den Mitaussteller ebenfalls zugestellt.

Zum potenziellen Thema „**Gripen-Gegen-geschäft**“ gab Beat Brunner, swissmem, in seinem Gastreferat einen Überblick zur Geschichte, Hintergrund und dem Ablauf mit der Eröffnung eines Offset Büros in 2004. Über das Internet können sich Firmen unter Angabe ihrer Produkt- oder Dienstleistungspalette mit ihrem Profil anmelden. SAAB wird nach deren Prüfung weiteres Informationsmaterial zur Verfügung stellen.

Die **146. Vorstandssitzung** findet am Dienstag, 1. Juli 2014 wiederum bei ALPIQ in Olten statt.

Aus der Geschäftsstelle

Wir freuen uns sehr, zum Jahresbeginn zwei neue Mitglieder im Verband begrüssen zu dürfen:



Orianda Solutions AG
Rheinsichtweg 2
8274 Tägerwil
Tel. +41 71 677 96 05
Fax +41 71 669 33 51
Email: contact@orianda.com
Internet: www.orianda.com
Kontaktperson:
Ewald Rehm, CEO
Produktgruppen 2, 3, 4, 5, 6

Spring AG
Bahnhofstrasse 105
5430 Wettingen
Tel. +41 56 426 66 88
Email: info@spring-ltd.ch
Internet: www.spring-ltd.ch
Kontaktperson:
Felix Spring, Geschäftsführer
Produktgruppe 5



Veranstaltungsnotizen - Rückblick

Präsentation Marktstudien

Am 4. Februar wurden in Zürich als Vorbereitung zur Business Mission Südostasien die Marktstudien zu Thailand und Indonesien sowie die Marktstudie zu Polen (BusinessMission in 2015) vor einer grossen Anzahl interessierter Mitgliedsfirmen



präsentiert. Die Informationsveranstaltung war in Zusammenarbeit mit der United Machinery Asia und der SGE durchgeführt worden. Die im Auftrag der UMI Asia sowie der SGE erstellten sehr ausführlichen und



qualifizierten Studien stehen den Mitgliedsfirmen zur Verfügung. Für unsere Gäste aus Thailand gab es eine kleine Sightseeing-Tour ins Berner Oberland – aufgrund des schlechten Wetters allerdings

PG-Sitzungen

leider nicht aufs Jungfraujoch. Im März fanden die ersten Frühjahrsitzungen der Produktgruppen statt und führten die Firmenvertreter zur LANTAL Textile AG in Langenthal sowie in den Hagerbach-Ver-

suchsstollen der Firma AMBERG und zur EAO Schweiz AG in Olten.

Freihandelsabkommen mit China

Eine weitere Informationsveranstaltung, und zwar zum Thema FTA mit China, fand am 25. März, ebenfalls in Zürich statt. Organisiert wurde die Veranstaltung in Zusammenarbeit mit S-GE. Informationen gaben hochkarätige Referenten des Seco, der EZV, vom Business Hub Shanghai, von S-GE sowie von Amberg Technologies, einer bereits in China tätigen Mitgliedsfirma.



Veranstaltungsnotizen - Vorschau

Delegationsreisen
Die **Südostasienreise** wird definitiv von 21. – 28. Juni stattfinden. Das umfangreiche Programm ist festgelegt und verspricht den Teilnehmern interessante Kontakte. Wer die Delegationsreise als offizieller Vertreter aus der Politik begleiten wird, ist noch nicht entschieden.

Aufgrund der aktuellen Situation wird abgeklärt, ob die Business Mission nach **Polen** auf dieses Jahr vorgezogen und als zweite Delegationsreis z.B. im November nach der InnoTrans durchgeführt wird.

Mitgliederversammlung 2014
Die Mitgliederversammlung wird - wie in den vergangenen Jahren - zusammen mit der Generalversammlung des VöV stattfinden. Dieses Jahr am Donnerstag, 04. September in Leysin. Die Einladungen hierzu sowie zum SWISSRAIL Vorabendprogramm werden den Mitgliedsfirmen im Mai zugesandt.

InnoTrans 2014
Das Ausstellungshighlight in diesem Jahr, die zehnte Ausgabe der InnoTrans 2014, findet von 23.-26. September in Berlin

statt. SWISSRAIL wird wiederum mit einem Grossaufgebot vertreten sein. Wie bisher in Hallen 2.2 und 26 und in diesem Jahr mit einem Gemeinschaftsstand im neu erbauten „City Cube“.

Die Vorbereitungen laufen nach der Koordinationssitzung mit allen Mitausstellern bereits auf Hochtouren. Der traditionelle „Botschafter-Apéro“ ist wie immer am Messe-Donnerstag (25. September) vorgesehen.

Mitglieder berichten

Trenew Electronic AG
07.03.2014
Stromversorgungen von Power-One erfüllen Brandschutzanforderungen nach EN45545



Die AC-DC und DC-DC Wandler der MEL-CHERTM Produktlinie sind nach den Brandschutzrichtlinien für Bahnanwendungen gemäss EN45545-1 und-2 zertifiziert und zugelassen. Die Kassettenprodukte sind für die Gefährdungsstufen (Hazard Level) HL1 bis HL3 klassifiziert. Dies erlaubt den Einbau der Produkte in Schienenfahrzeugen für den Personenverkehr zu sämtlichen Betriebs- und Bauartklassen.

Betriebsklassen	Bauartklassen			
	N	A	D	S
1	HL1	HL1	HL1	HL2
2	HL2	HL2	HL2	HL2
3	HL2	HL2	HL2	HL2
4	HL3	HL3	HL3	HL3

Bauartklasse A: Fahrzeuge für Teile eines automatischen Fahrbetriebs und kein Personal für Notfälle an Bord haben.
Bauartklasse D: Doppelstockfahrzeuge
Bauartklasse S: Schlafwagen
Bauartklasse N: Standardfahrzeuge für alle anderen Fahrzeuge

Betriebsklasse 1: Fahrzeuge die durch Konstruktion nicht für unterirdische Abschnitte (Tunnel) oder Erhöhungen geeignet sind.

Betriebsklasse 2: Fahrzeuge die durch Konstruktion für unterirdische Abschnitte (Tunnel) oder Erhöhungen geeignet sind, die Notfallstationen oder Bahnhöfe müssen in kurzer Fahrzeit erreichbar sein.
Betriebsklasse 3: Fahrzeuge die durch Konstruktion für unterirdische Abschnitte (Tunnel) oder Erhöhungen geeignet sind, die Notfallstationen oder Bahnhöfe müssen in längerer Fahrzeit erreichbar sein.
Betriebsklasse 4: Fahrzeuge die durch Konstruktion für unterirdische Abschnitte (Tunnel) oder Erhöhungen geeignet sind, ohne die Möglichkeit zur Evakuierung.

Die Brandschutzprüfungen wurden in einem externen und akkreditierten Labor durchgeführt und betreffen folgende Produkt-Serien:

- R-Serie (HR, HRL, HRP), 16.8-150Vdc in, 144-288W
- S-Serie (AS-LS, PSS), 8-385Vdc / 85-264Vac in, 100-340W
- K-Serie (AK-LK, PSK), 8-385Vdc / 85-264Vac in, 150-720W
- P-Serie (BP-GP), 14-150Vdc in, 90-194W
- Q-Serie (BQ-GQ), 14-150Vdc in, 66-132W

Die robusten und zuverlässigen MEL-CHERTM Stromversorgungen können an allen nominalen Batteriespannungen auf Schienenfahrzeugen von 12 bis 220Vdc betrieben werden und erfüllen die Anforderungen nach EN50155 und EN50121. Mit Ausgangsspannungen von 3.3V bis 110V und Leistungen bis 720 Watt, eignen sich die Stromversorgungen bestens für eine breite Palette an Anwendungen, sowohl auf Fahrzeugen wie an der Strecke. Verpackt in ein robustes Aluminiumgehäuse für 19" Rackeinschub oder Chassismontage, sind die Wandler für den Einsatz in rauer Umgebung mit Konvektionskühlung konzipiert. Ausgestattet mit Active-Current Share, Über- und Unterspannungsabschaltung, 10ms Überbrückungszeit, Inhibit, Übertemperaturabschaltung, Verpolungs-

schutz, Überlast- und Dauerkurzschlussfestigkeit, erweiterter Temperaturbereich -40...+70°C, und vieles mehr – erlauben dem Anwender den Einsatz dieser Produkte nach dem Motto „fit and forget“.
Trenew Electronic AG ist der grösste Vertriebspartner von Power-One Produkten in Europa, mit starkem Fokus und Know-How im Bereich Bahnanwendungen und deren Anforderungen.

Trenew Electronic AG
Joweid Zentrum 1
CH-8630 Rüti ZH
Tel. +41 55 250 66 00
E-Mail info@trenew.ch
www.trenew.ch

Igralub AG
23.01.2014
Igralub AG zu Gast bei Einstein

André Kofmehl, CEO der Igralub AG, Zürich ist in der Sendung Einstein des Schweizerfernsehen SRF am 23. Januar 2014 unter dem Titel «der Schienenflüsterer» aufgetreten. Seit über 20 Jahren beschäftigt sich Igralub Group weltweit gegen das Kurvenkreischen. In einem interessanten Bericht wird aufgezeigt, wie Kofmehl das Lärmproblem im Wallis bei der MGB lösen will. Die Sendung finden Sie unter folgendem Link: <http://l.swissrail.com/1hXE5k2>

Igralub AG
Total Services Provision: Innovative Dienstleistungen für den Bahnsektor

Die heutigen Systembeschaffungs-Methoden sind vermehrt geprägt von Sparmassnahmen, durch welche man Gefahr läuft, auf Innovationen zu verzichten. Ingenieurkompetenz beruht auf langjährigen Erfahrungen, die bei vielen Unternehmen

Mitglieder berichten - Fortsetzung

durch Fusionen, Umstrukturierungen von Abteilungen etc. verloren gegangen sind. Dieser Verlust führt dazu, dass gewisse Bahnbetriebe nicht mehr detaillierte Pflichtenhefte für die Beschaffung von Bauteilen und Subsystemen vorlegen können. Solche Lücken bewirken, dass eine Zusammenarbeit mit Total Services Provider gesucht werden muss, um einen Überblick über das Gesamtsystem beizubehalten und sich nicht im Einkauf von Einzelkomponenten zu verlieren. Zudem besteht die Möglichkeit, ohne eigene Entwicklungsaktivitäten innovative Lösungen zu finden bzw. einzusetzen.

Sehr oft versteifen sich einzelne Systemhersteller auf ihre eigenen Lösungsvorschläge. Dabei fehlt es an einem objektiven Vergleich. Gerade diese Aufgaben gehören zur Dienstleistung eines Total Service Providers; ein Mehrwert, der vom Kunden gerne bezahlt wird.

Einsatzbeispiel

Die Bekämpfung des lästigen Kurvenkreischens umfasst ein komplexes Einsatzgebiet, das hohe Kompetenz und Know-how verlangt. So sind die Ursachen für das Kreischen vielseitig. Entsprechend bestehen sehr unterschiedliche Lösungsanforderungen. Es sind Themen aus den Sparten der Mechanik (Applikationsmethoden), Chemie (Schmierstoff) und Elektronik (Steuerung) betroffen. Es gehört zu den Aufgaben eines Total Services Providers, die richtigen Komponenten auszuwählen und die Wirtschaftlichkeit (Investitionen und Betriebskosten) sowie Nachhaltigkeit über den gesetzten Lebenszyklus aufzuzeigen. Die einzelnen Systemkomponenten sind dabei in diese Gesamtlösung eingebettet. Hinzu kommt, dass der Kunde alles aus einer Hand erhält und keine Probleme von Schnittstellen innerhalb der verschiedenen Komponenten in Eigenverantwortung lösen muss.

Erfolg und Kompetenz

Igralub Group ist seit über 20 Jahren auf dem Gebiet von Spurkranzschmierung und Schienenkopfkonditionierung weltweit tätig und bietet ein langjähriges Know-how für innovative und erfolgreiche Lösungen. Mit der aktiven Entwicklung von Applikationssystemen, Schmierstoffen und Software für bahntaugliche Rechner hat Igralub in den letzten Jahren international einen ausgezeichneten Ruf als Total Services Provider geschaffen. Nebst den Lösungen über die Beschaffung und Projektausführung

bietet Igralub Inbetriebnahme, Schulung und Serviceleistungen an. Die Nachfrage für den Einsatz eines Generalunternehmers ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Dabei werden Zuverlässigkeit, Engagement und erfolgreiche Projektabwicklungen verlangt. Als Schweizer Unternehmen ist für Igralub Qualität eine Selbstverständlichkeit. Als neueste Innovation hat Igralub ein Fleet Management System patentiert, welches ermöglicht, sämtlich eingesetzte Schmier-systeme optimal zu steuern. Eine Innovation, welche die Zukunft des Rad- und Schienenmanagements tiefgreifend beeinflussen wird.

ABB
27.02.2014

ABB to power expansion of urban rail network in Brazil

Substations to support expansion of rapid transit network in Salvador de Bahia

ABB, the leading power and automation technology group, has won a substations order from CCR (Companhia de Cessões Rodoviárias) Group, one of the largest private infrastructure conglomerates in Latin America to provide power for expanded metro lines in the Greater Salvador area of Brazil. The order was booked in the fourth quarter of 2013. The parties agreed not to disclose the order value.



The project will improve the urban transportation infrastructure by connecting the city center of Salvador de Bahia with the Aguas Claras neighborhood (Line 1 extension, 17.6 km) and onward to the coastal town of Lauro de Freitas, passing through Salvador International Airport (Line 2, 24.2 km). The new lines with a total of 22 stations will also provide fast transport to the Fonte Nova Stadium, one of the official venues of the 2014 FIFA World Cup.

As part of the project, ABB will construct two primary substations, 17 distribution substations, seven traction substations and a 32-kilometer long medium-voltage ring for the line extension. ABB's compact Plug and Switch System (PASS) hybrid switch-

gear will be deployed to reduce the project's footprint and enable the substations to be positioned close to the rail stations. Other key product supplies include medium- and low-voltage alternating current switchgear, power transformers, AC generators, rectifiers, rectifier transformers, protection equipment and supervisory control systems. ABB is responsible for the design, engineering, supply, installation and commissioning of the project, which is scheduled for completion by 2016.

"These substations will help provide reliable and efficient power supplies to support the operation of the expanded rail network," said Claudio Facchin, head of ABB's Power Systems division. "ABB has leading technologies and a strong track record of providing innovative solutions for the rail sector, serving communities all over the world."

Increased focus on the environment, urbanization and the need to move more people and freight faster is driving the development of rail networks around the world, especially in emerging markets. ABB is a leading supplier of power and automation products, systems and services that provide reliable power for rail infrastructure and rolling stock. This includes alternating current (AC) and direct current (DC) traction substations and railway electrification solutions for mainline trains, metros and mass-transit networks.

Substations are key installations in the power grid that transform voltage levels and facilitate the reliable and efficient transmission and distribution of electricity. They include equipment that protects and controls the flow of electrical power. ABB is the world's leading supplier of air- and gas-insulated substations, with more than 10,000 installations worldwide covering a range of voltage levels up to 1,100 kV and serving utility, industry and commercial customers as well as sectors like railways, urban transportation and renewables.

ABB (www.abb.com) is a leader in power and automation technologies that enable utility and industry customers to improve their performance while lowering environmental impact. The ABB Group of companies operates in around 100 countries and employs about 150,000 people.

ABB Group Media Relations:
Thomas Schmidt; Antonio Ligi
(Zürich, Schweiz)
Tel: +41 43 317 6568
media.relations@ch.abb.com
<http://twitter.com/ABBcomms>

Mitglieder berichten - Fortsetzung

Molinari Rail Austria / Prang+Partner Energiesparend und Komfortoptimiert - Innovative Klimatisierungslösungen für die Zukunft

Molinari Rail Austria (www.molinari-rail.com) stellt ein Ansuchen für ein förderungswürdiges Forschungsprojekt bei der österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft FFG zusammen mit Prang+Partner AG. Die FFG ist die nationale Förderstelle für wirtschaftsnahe Forschung in Österreich und unterstützt österreichische Unternehmen, Forschungsinstitutionen und Forschende mit einem umfassenden Angebot an Förderungen aus dem österreichischen Subventionsprogramm.

Ziel dieses Forschungsprojektes ist die Überprüfung der Anwendbarkeit von innovativen Technologien für die energiesparende Klimatisierung von Rollmaterial mit besonderer Berücksichtigung des Komforts des Bahnreisenden. Die Ergebnisse dieses Forschungsprojektes bilden die Basis für die strategische Entscheidungsfindung im Rahmen des Technologiemanagementprozesses für die Ausrüstung eines Prototypenzuges mit innovativen Klimatisierungslösungen. Zusätzlich bieten die Forschungsergebnisse auch Argumentationshilfen für Alleinstellungsmerkmale von innovativen Klimatisierungslösungen im Gegensatz zu konventionellen Lösungen, die bis dato eingesetzt werden.

Structural Analysis Services SAS (www.sas-ingenieurbuero.ch), eine Tochterfirma der Molinari Gruppe, wird im Rahmen dieses Projektes eine Vielzahl von virtuellen, dreidimensionalen Strömungssimulationen in einem standardisierten Rollmaterial-Korpus durchführen, um die zukünftige Einsetzbarkeit und die physikalischen Grenzen neuartiger, innovativer Klimatisierungstechnologien abseits dogmatisierter Normierungssysteme zu determinieren. Die Rail Tec Arsenal RTA (www.rta.eu) unter-

stützt das Projekt als Forschungspartner mit der thermodynamischen empirischen Basis für den standardisierten Rollmaterial-Korpus, um die Validität der Forschungsergebnisse auf eine möglichst breite Rollmaterial-Palette abstützen zu können.

Prang+Partner AG arbeitet diesem Forschungsprojekt als Produktportfolio-Experte zu und stellt zukünftige Klimatisierungstechnologien zur Verfügung, um die Strömungssimulation (CFD) praxisnah umzusetzen und bei der Interpretation der Forschungsergebnisse in marktnahe und alleinstellende Merkmale sicher zu stellen.

Die österreichische Forschungsförderungsgesellschaft FFG bestätigte bereits den Eingang des Ansuchens und die formale Richtigkeit desselben. Wir erhoffen einen positiven Förderbescheid bis im Mai 2014.

Molinari Rail Austria:
<http://www.molinari-rail.com>
Prang+Partner AG:
<http://www.prang.ch>

Information von Molinari Rail 06.02.2014

Geschätzte Kunden und Geschäftspartner

Aus aktuellem Anlass bitten wir Sie um Kenntnisnahme folgender Information:

In einem Artikel unter dem Titel „Mein Zug kommt!“ berichtet die Zeitung SonntagsBlick vom 2.2.2014 über die Hintergründe zur verspäteten Auslieferung von 59 Doppelstock-Zügen für die SBB. Im Artikel wird ein nicht namentlich genannter „Insider“ zitiert, der gemäss SonntagsBlick behauptet, die Herstellerfirma Bombardier habe „die Entwicklung der Elektrik“ für die besagten Doppelstock-Züge an Molinari Rail übertragen. Dadurch wird mindestens implizit der Eindruck erweckt, Molinari Rail sei

mitverantwortlich für die Lieferverzögerungen.

Es ist uns ein wichtiges Anliegen, dass in der Branche nicht durch Falschinformationen geschürte Missverständnisse entstehen. Molinari Rail ist in keiner Art und Weise mit dem erwähnten Projekt von Bombardier und SBB betraut. Entsprechend kann unsere Firma gar nicht im Zusammenhang mit den Lieferverzögerungen und rechtlichen Auseinandersetzungen zwischen Hersteller und Besteller stehen.

Die Molinari Rail-Firmengruppe mit Hauptsitz in Winterthur, die in diesem Jahr ihr 20jähriges Firmenjubiläum feiert, arbeitet mit führenden Rollmaterialherstellern und Eisenbahnverkehrsunternehmen zusammen. Dabei bemühen wir uns jederzeit um eine qualitativ hochstehende und terminergerechte Leistung.

Als Eisenbahn-Technologieunternehmen liefert Molinari weltweit massgeschneiderte Beratungs- und Engineering-Lösungen für die Schienenfahrzeugindustrie: Von der Konzeption und Entwicklung von Fahrzeugen und Subsystemen bis hin zur Unterstützung von Kunden in den Bereichen Zulassung, Inbetriebnahme, Instandhaltung und Modernisierung.

Wir danken Ihnen für die Kenntnisnahme und freuen uns Sie bald wieder persönlich an der Innotrans in Berlin oder zu einem persönlichen Gespräch begrüßen zu dürfen.

Michele Molinari
CEO
Molinari Rail AG
Merkurstrasse 25
CH-8400 Winterthur
Fon +41 52 320 6060
<http://www.molinari-rail.com>

Aus unserem Netzwerk

SERV - Schweizerische Exportrisikoversicherung Neues Abkommen kommt Schweizer Eisenbahnindustrie zugute

Nach Abschluss der Verhandlungen in der OECD kann die SERV die Schweizer Eisenbahnindustrie nun bei der Absicherung ihrer Exportgeschäfte besser unterstützen.

Für die staatliche Förderung, insbesondere die Finanzierung und Absicherung von Exportgeschäften, einigen sich die Länder der OECD auf gemeinsame Regeln, die in so genannten Sektorenabkommen festgehalten werden. Nach diesen Bestimmungen richten sich auch die Angebote der Schweizerischen Exportrisikoversicherung SERV. Anfang 2014 hat die OECD ein solches

Sektorenabkommen nun auch für die Eisenbahnindustrie abgeschlossen. An dessen Zustandekommen hat die SERV engagiert mitgearbeitet. Das „Rail Sector Understanding (RSU)“ basiert auf den breit abgestützten Grundsätzen der OECD und berücksichtigt die spezifischen Besonderheiten bei der Finanzierung von Bahnprojekten.

Aus unserem Netzwerk - Fortsetzung

Konkret erlaubt das Sektorenabkommen längere Kreditlaufzeiten für Geschäfte mit einem Vertragswert von über 10 Mio. Sonderziehungsrechte (SDR, ca. 14 Mio. Franken), und zwar neu bis zu 14 Jahre für Exportgeschäfte in alle Länder ausser einkommensstarke OECD-Länder – für letztere sind unter bestimmten Voraussetzungen maximale Laufzeiten von 12 Jahren möglich. Die SERV kann so dem hiesigen Eisenbahnsektor Versicherungen mit entsprechend verlängerten Kreditlaufzeiten anbieten. Bis anhin waren die Kreditlaufzeiten generell auf zehn Jahre, bei einkommensstarken OECD-Ländern gar nur auf achteinhalb Jahre beschränkt.



Die erleichterten Bedingungen für die staatliche Förderung von Exporten im

Eisenbahnsektor werden dazu beitragen, die Sanierung bestehender Bahninfrastruktur in OECD-Ländern sowie neue Bahnprojekte voranzutreiben, meint der Leiter der Exportkreditabteilung der OECD, David Drysdale, in der Medienmitteilung.

Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV

Die SERV versichert Exportgeschäfte von Schweizer Unternehmen gegen wirtschaftliche und politische Risiken. Als öffentlich-rechtliche Anstalt des Bundes ist die SERV dabei subsidiär tätig, bietet ihre Versicherungen also in Ergänzung zu den Angeboten privater Kreditversicherer an. Mit ihren Versicherungen trägt sie zur internationalen Konkurrenzfähigkeit der Schweizer Exportwirtschaft sowie zur Erhaltung und Schaffung von Arbeitsplätzen in der Schweiz bei.

Die SERV deckt neben dem Export von Konsum- und Investitionsgütern auch von Schweizer Unternehmen für ausländische Firmen oder Staaten erbrachte von Dienst-

Die Schweiz kann von diesem Abkommen gleich in doppelter Hinsicht profitieren: der Ausbau der Bahninfrastruktur geniesst einerseits hohe Priorität und andererseits sind einige weltbekannte Eisenbahnbauer hier ansässig.

leistungen wie Ingenieursarbeiten, Planung oder Wartung sowie Lizenz- und Know-how-Verträge. Für den Abschluss einer SERV-Versicherung ist keine Mindestgrösse gefordert, weder in Bezug auf das Unternehmen noch auf das Auftragsvolumen. Voraussetzung ist hingegen, dass der Antrag stellende Exporteur seinen Sitz in der Schweiz hat und das Exportgeschäft einen bestimmten schweizerischen Wertschöpfungsanteil enthält.

SERV
Schweizerische Exportrisikoversicherung
Zeltweg 63
8032 Zürich
T +41 44 384 47 33
(ab 23.01.2012: +41 58 551 55 55)
info@serv-ch.com
www.serv-ch.com

Firmenvorstellung

**Foreign Market Consulting Ltd.,
Istanbul**



Wir, FOREIGN MARKET CONSULTING Ltd. Sti. (FMConsulting), sind ein deutsch-türkisches Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Istanbul. Wir bieten Dienstleistungen für Unternehmen an, die ihre Marktposition in der Türkei ausbauen möchten, den Markt neu erschließen wollen oder ein Joint-Venture mit einem lokalen Partner haben. In den letzten 10 Jahren verzeichnete die Türkei ein durchschnittliches Wirtschaftswachstum von 5% pro Jahr. Sie ist bereits die 16. größte Volkswirtschaft der Welt und verfügt über eine Einwohnerzahl von 75 Millionen, die jährlich um eine weitere Million steigt.

Unsere Kunden sind meist Marktführer in Marktnischen, die wir flexibel als umfassender Lösungsanbieter betreuen. Auf Ihre speziellen Wünsche abgestimmt bieten wir Personalleasing z.B. für einen Business Development Manager Türkei, Marktrecherchen, Geschäftspartnersuche, M&A, Einkaufsprojekte, Unternehmensgründungen,

Personalsuche und Buchhaltung an.

Unsere Dienstleistungen:

- Marktrecherchen
- Leasing Vertriebsexperten
- Geschäftspartnersuche
- Kundensuche
- Kundenanalysen
- Mitarbeiterbefragungen
- Einkaufsprojekte
- Unternehmensgründungen
- Büroservices
- Finanzdienstleistungen
- Personalsuche
- Werbung



Wir unterstützen unsere internationale Kunden bei der Etablierung und/oder Stärkung ihrer Marktpositionen in der Türkei. Wir bieten eine breite Palette von Dienstleistungen an, die wir in 6 Hauptabteilungen unterteilen (grob geschildert):

1. Marktforschung (Je nach Projekt von Bearbeitung einfacher Fragen bis hin zu komplexen Marktanalysen)
2. Business-Partnerschaften (Partnersuche, Distributorsuche, Kundensuche, Lieferrantensuche, Büro- und Standortsuche)
3. Firmengründung (Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Zweigniederlassung oder Verbindungsbüro)
4. Finanzdienstleistungen (Unter anderem Buchhaltung, Zahlungsdienste, Berichterstattung, Rechtsberatung)
5. Rekrutierung (spezialisiert auf Mitarbeitersuche mit internationaler Ausrichtung)
6. Personalleasing (Kundenindividuelle Personalsuche (optional), Einstellung Mitarbeiter bei FMConsulting)

Foreign Market Consulting Ltd. Sti.
Mr Aslan Akguc, Dipl.-Ing.
Head of Business Partnerships
Büyükdere Mh. Çayirbasi Cd.
Dede Yusuf Sok.No:11
TR-34453 Sariyer-Istanbul, Turkey
Phone: +90-212-363 80 50
E-Mail: a.akguc@fmconsulting.info
Skype: a.akguc
Internet: www.fmconsulting.info

Externer Veranstaltungskalender

S-GE (ehem. osec)
Aussenwirtschaftsforum 2014
 3. April 2014, Zürich

Am Aussenwirtschaftsforum 2014 kommen 650 exportorientierte Unternehmer zusammen und tauschen sich zu aktuellen Entwicklungen in den internationalen Märkten aus.

Die 12. Auflage dreht sich um das Thema «Chancen ergreifen - Erfolg in der internationalen Wertschöpfungskette.» Welche technischen Innovationen und globalen Trends prägen die Welt in 2030? Wie prägen diese Entwicklungen die Wertschöpfungsketten von Schweizer Unternehmen? Liegt die Zukunft der Schweiz im Dasein eines Innovationsstandortes oder vermehrt auch wieder eines Produktionsstandortes? Antworten auf diese Fragen erhalten Sie am kommenden Aussenwirtschaftsforum.

<http://l.swissrail.com/1gC0Tcy>

S-GE (ehem. osec)
Geschäftserfolg in der Türkei
 3. April / 23. September 2014, Zürich

Die Türkei ist ein wichtiger Handelspartner und ein zukunftssträchtiger Markt für die Schweiz. Mit ihrem enormen Wirtschaftswachstum und dem dynamischen Privatssektor stellt die Türkei für Investoren einen sehr interessanten Standort und einen riesigen Absatzmarkt dar. Zusätzlich repräsentiert die Türkei als einziges säkulares Land der Region ein «Tor zum Orient». Wer mit türkischen Geschäftspartnern erfolgreich zusammenarbeiten möchte, tut gut daran, sich mit den Eigenheiten und der Kultur dieses Landes auseinanderzusetzen. Die Referentin vermittelt in diesem Seminar einen Überblick zu Geschichte, Politik und Wirtschaft und gibt praxisrelevante Tipps, wie man mit Türken gewinnbringende Geschäftsbeziehungen aufbaut.

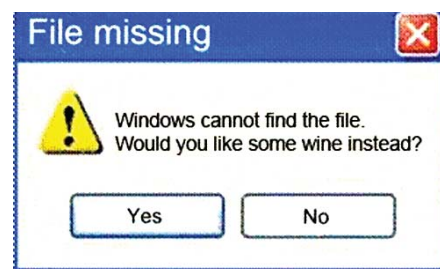
<http://l.swissrail.com/1gXY2F9>

swiss export
swiss export tag 2014
 15. Mai 2014, Brugg

“Quality sells!” Swissness – Tradition – Innovation
 Schweizer Qualität steht für Präzision, Sicherheit und Zuverlässigkeit. Doch garantiert „Swissness“ auch den Erfolg? Der swiss export tag dient insbesondere der Wissensvermittlung und dem Networking. Es erwarten Sie inspirierende Fachreferate, eine Infomesse sowie wiederum eine Firmenbesichtigung. Zudem werden wir Ihnen ein Fussballereignis der besonderen Art präsentieren.

<http://l.swissrail.com/1iAqG3c>

Zu guter Letzt...



...es gibt immer eine Alternative!

SWISSRAIL Veranstaltungskalender 2014

2014

- 9. April Produktegruppe 1, Pöyry Schweiz AG, Dübendorf
- 10. April Produktegruppe 3, Tibram AG, Uetendorf
- 8. Mai Produktegruppe 4, SBB Serviceanlage Oberwinterthur
- 21. - 29. Juni Fact Finding Tour Südostasien**
- 4. September 37. Mitgliederversammlung / GV VöV, Leysin**
- 23. - 26. Sept InnoTrans, Berlin**

- 29. Oktober Produktegruppe 1, Kummler+Matter AG, Zürich
- 30. Oktober Produktegruppe 3, Furrer & Frey AG, Bern
- 7. November Produktegruppe 5, Verkehrshaus, Luzern
- 17.-21. November Fact Finding Tour Polen (eventuell)
- 20. November Produktegruppe 2, Rhomberg Sersa AG, Zürich
- 28. November Produktegruppe 6, NN

2015

- 13. März Produktegruppe 5, Rex Articoli SA, Mendrisio
- 7. - 11. Juni UITP Mailand**
- 26.-29. August EXPO 1520**

Bitte reservieren Sie sich die wichtigen Sitzungsdaten

Gerne erinnern wir daran, dass die vierteljährlichen Ausgaben unseres EXPRESS erst durch Ihre Beiträge interessant und informativ werden! Für die nächste Ausgabe senden Sie uns doch bitte Ihre Berichte bis 15. Juni!

Herzlichst,
 Ihr SWISSRAIL-Team

Impressum

Nr. 1, März 2014, Erscheint viermal jährlich. Copyright © 2014
 SWISSRAIL Industry Association

Herausgeber:
 SWISSRAIL Industry Association
 Effingerstrasse 8
 3001 Bern

Die nächste Ausgabe erscheint Ende Juni 2014.