

# Spine svizzere per i treni russi.

La Gimota AG ci prova ancora in Russia: stavolta con buone prospettive di riuscita.



«La nostra prima collaborazione con l'Osec e con i suoi partner, nonché l'entrata graduale sul mercato russo sono state giuste».

Roger Schoch, titolare e direttore, Gimota AG

**La ditta di Geroldswil vuole partecipare all'ammmodernamento delle ferrovie russe. Un partner individuato dall'Osec la sta aiutando con contatti e know how.**

Dopo il tentativo fallito, 10 anni fa, di entrare sul mercato russo, ora la ditta Gimota ci riprova con al suo fianco l'Osec. Con sede a Geroldswil, è specializzata nella fornitura delle spine per convogli ferroviari (spine arrotondate o per la trasmissione dati). Per l'azienda familiare, attiva nell'export al 70 %, oggi i tempi sembrano maturi: infatti, il governo russo punta molto sulla ferrovia. L'ammmodernamento è già iniziato, sulla rete che attraversa le grandi distese del paese, sui collegamenti tra le principali città e nelle metropolitane. La ditta Gimota è membro di Swissrail e dell'Osec; per questo il titolare e direttore Roger Schoch ha contattato Marc Buser, consulente Osec, che per iniziare gli ha organizzato un colloquio informativo con Mathias Stöhr, responsabile vendite di Stadler Rail per la Russia. Poi gli ha stabilito un contatto con Urs-Peter Wepfer, specialista per la Russia della United Machinery AG. Wepfer e il suo partner in Russia hanno stilato un'analisi di mercato e organizzato un viaggio esplorativo. A primavera Schoch ha incontrato i rappresentanti della Transmash holding russa e di altri produttori di treni. «Vi è grande interesse per i nostri prodotti: un notevole potenziale», racconta. Anche secondo il fine conoscitore della Russia Wepfer, i colloqui in terra russa fanno ben sperare; nell'immediato futuro è lecito immaginare di attuare progetti di tipo retrofit, in cui la ditta svizzera partecipa all'ammmodernamento di treni già in funzione. «Ora è importante ottenere la certificazione dei nostri prodotti: senza quella, non si fa nulla».

«Quando otterremo per la Gimota le certificazioni e gli strumenti di pianificazione, rafforzeremo le vendite direttamente da Mosca».

Urs-Peter Wepfer, presidente CdA, United Machinery AG, esperto del PoE



Agosto 2010