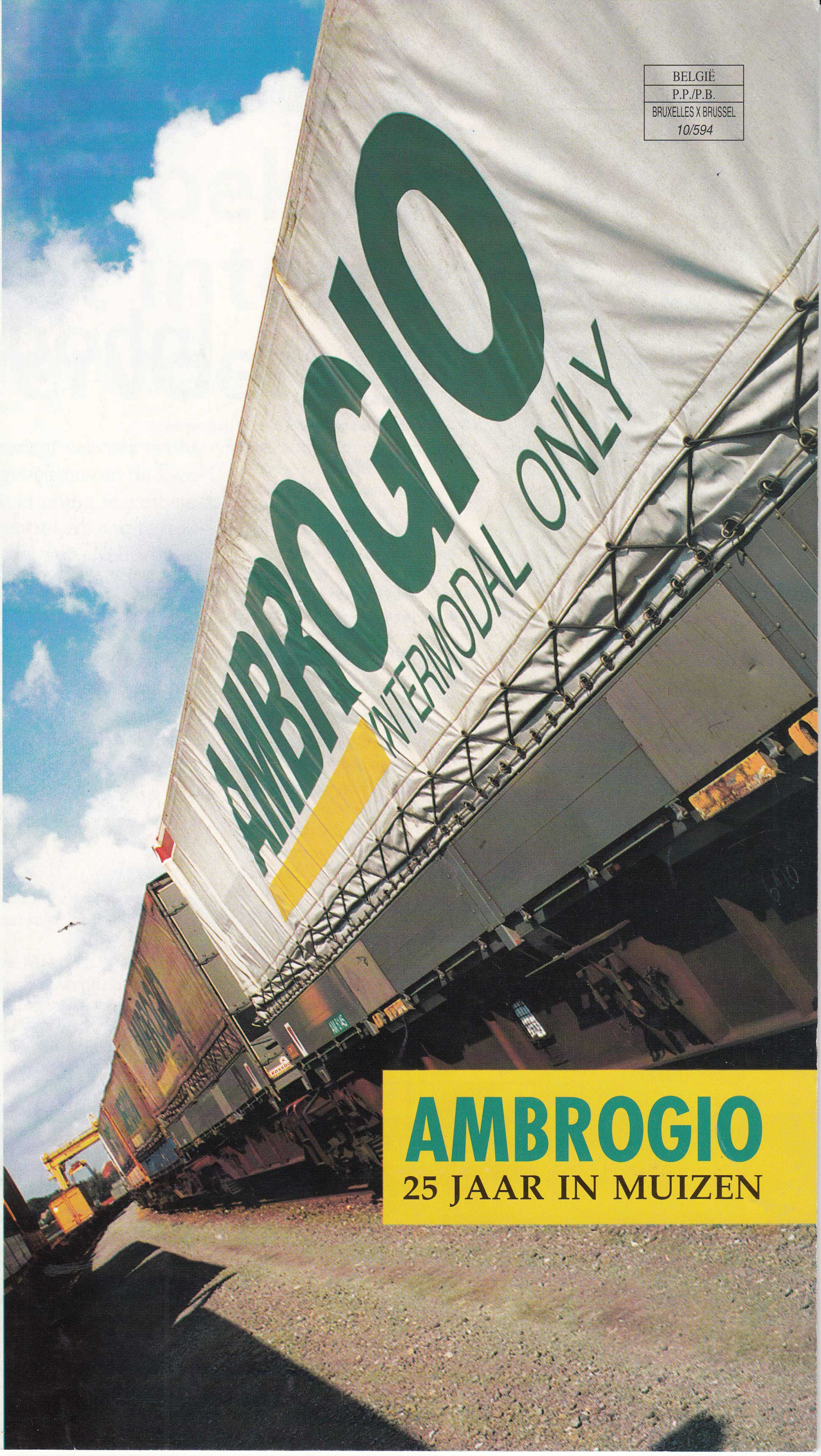


B-CARGO news

Tweemaandelijks
5/95



BELGIË
P.P./P.B.
BRUXELLES X BRUSSEL
10/594

AMBROGIO
25 JAAR IN MUIZEN

B-Cargo News is het contactblad van de NMBS voor haar goederenklanten.

Verantwoordelijke uitgever:
Willy Van Gestel
Frankrijkstraat 85
1070 Brussel

Foto's: NMBS

Tot uw dienst: B-CARGO

Centrale diensten
1070 BRUSSEL
Frankrijkstraat 85
Tel. 02/525 46 62
Fax 02/525 46 25

In uw streek
1070 BRUSSEL
Frankrijkstraat 85
Tel. 02/525 26 24
Fax 02/525 46 35

2600 BERCHEM
Wapenstilstandlaan 47
Tel. 03/272 07 22
Fax 03/236 93 31

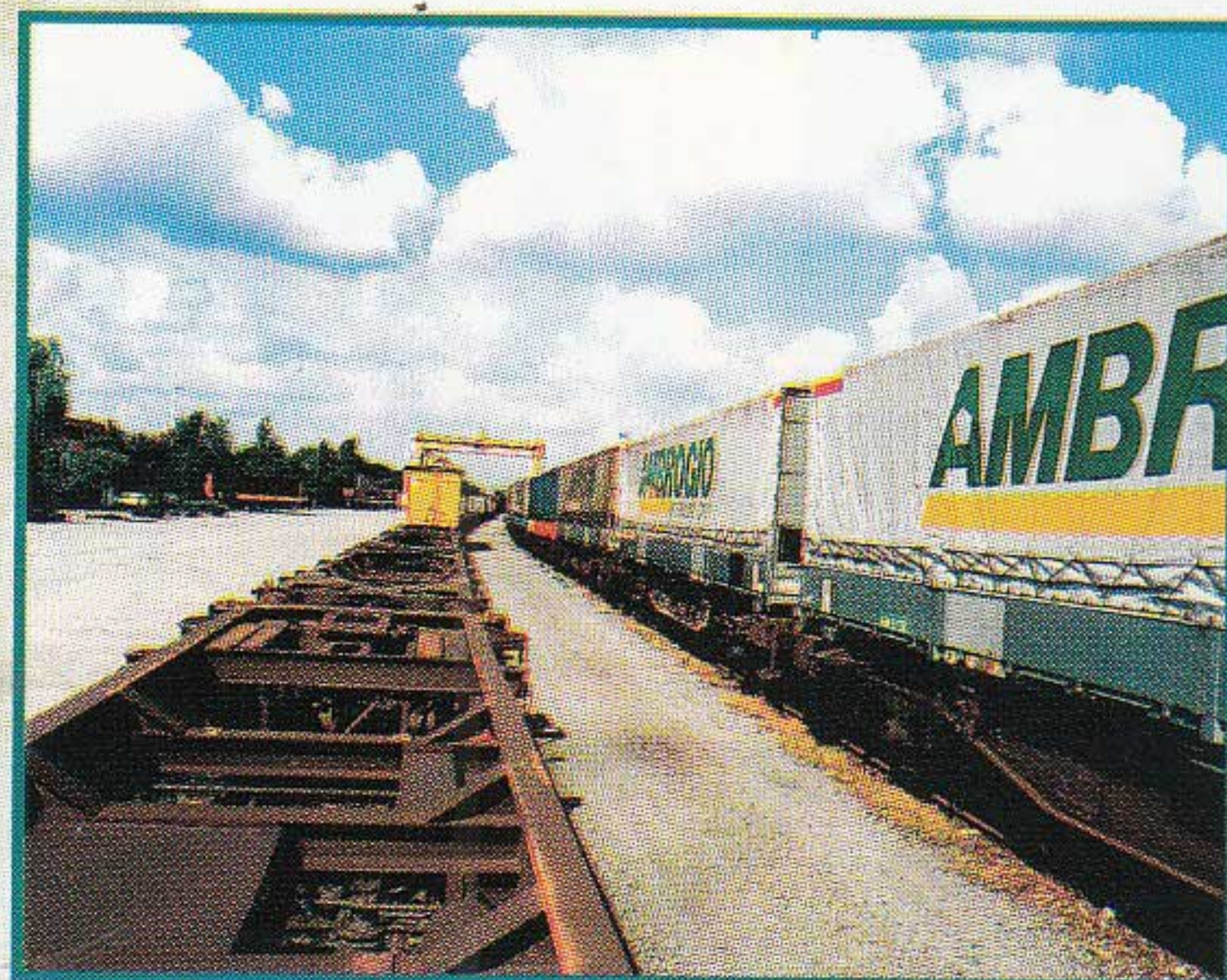
4000 LIEGE
87 boulevard de la Sauvenière
Tel. 041/23 63 13
Fax 041/21 26 44
Telex 42 655

6000 CHARLEROI
1 quai de la Gare du Sud
Tel. 071/60 23 60 - 60 23 87
Fax 071/60 23 92

8000 BRUGGE
Stationsplein 2
Tel. 050/38 81 64
Fax 050/38 18 80

9000 GENT
Koningin Maria Hendrikaplein 2
Tel. 09/241 23 61
Fax 09/241 23 67

In het buitenland
BASEL - Tel. 41 61/27 27 285
PARIS - Tel. 33 1/46 07 56 70
KÖLN - Tel. 49 221/13 47 61



Inhoud

DEBAT	
3	De toekomst van het intermodaal vervoer
AMBROGIO	
8	Intermodale Italië-expres
ECC INTERNATIONAL	
11	De eisen van kaolien
ALBEMARLE-FELUY	
14	Engagement op het terrein
BUITENGEWOON VERVOER	
16	Tram per trein naar Keulen
SCALDIRAIL	
18	Op naar 300.000 ton per jaar
19	FLASH



De toekomst van het intermodaal vervoer

Hoe zal het intermodaal vervoer evolueren? Wat moet er gebeuren om de kwaliteit van de dienstverlening te verbeteren en zo nieuwe gebruikers aan te trekken? Wat is de impact van de Europese wetgeving op de concurrentie? Deze en andere vragen legden we tijdens een ronde-tafelgesprek voor aan Antoine Martens (bestuurder-adjunct-directeur-generaal NMBS), Luc Mikolajczak (chief executive TRW), Soren Rasmussen (directeur-generaal Intercontainer/Interfrigo - ICF) en Eric Peetermans (B-Cargo). Vier specialisten op het gebied van intermodaal vervoer in België en Europa.

Kent het intermodaal vervoer nog altijd een belangrijke groei?

ANTOINE MARTENS: "De resultaten zijn uitstekend. In 1994 steeg de tonnage van het intermodaal vervoer in België met 24%. Het aantal ton-km nam toe met 16%. Het is geen mar-

ginale vorm van vervoer meer: het vertegenwoordigt al 20% van ons goederenverkeer en eveneens 20% van onze inkomsten. Deze significante stijging duurt nu al enkele jaren. Dat was zelfs het geval in 1993, toen het goederenvervoer een algemene terugval te incasseren kreeg".

SOREN RASMUSSEN: "Ten opzichte van de Europese ambities blijft de groei van het intermodaal vervoer evenwel teleurstellend. Hij beantwoordt nog lang niet aan de wensen van de politieke verantwoordelijken. Maar laten we niet prullen. Commercieel gezien is deze toename ronduit indrukwekkend".

ANTOINE MARTENS: "In ons plan Star-21 is het intermodaal ver-

voer opgenomen als strategisch objectief. De NMBS heeft bovendien fors geïnvesteerd in dit domein. In Antwerpen, bijvoorbeeld, werken wij aan de voltooiing van de Noordzee Terminal, de tweede grootste containerterminal aan de Schelde, aan de uitbreiding van de Interferry-terminal langs de Zomerweg, en aan de TRW-terminal Schijnpoort. We steunen ook de inspanningen van TRW, in een nieuwe terminal te Genk. Daarnaast steunen we de moderniseringsplannen van Euro-Combi-Est voor de terminals van Bressoux en Renory. We hebben eveneens fors geïnvesteerd in Dry Port Muizen en in de haven van Zeebrugge. Zo kunnen we meer vervoer aantrekken".

Gaat het om duurzame groei?

LUC MIKOLAJCZAK: "Het ogenblik is aangebroken om ons samen met de netten af te vragen welke prijs de klanten ver- →



Debat

wachten. De tractie op twee dezelfde trajecten kan immers aanzienlijk variëren. Als alle partners van het intermodaal vervoer bereid zijn zich te laten leiden door de prijs van de weg, kunnen we een nog sterkere en duurzamere groei verzekeren".

ERIC PEETERMANS: "Onze inspanningen mogen niet verslappen. Voor de vrachtvervoerder blijft het intermodaal vervoer een randverschijnsel. Het laat hen toe pieken op te vangen, tegemoet te komen aan vraagoverschotten. Het intermodaal vervoer kan pas belangrijke marktaandeelen winnen wanneer het deze vicieuze cirkel doorbreekt. Om deze ontwikkelingen te bestendigen, moeten we de gebruikers aansporen om te investeren in het intermodaal vervoer. Ik heb trouwens de indruk dat de situatie nu in die zin evolueert".



Antoine Martens (NMBS): "In werkelijkheid is de eerste concurrent van het spoor de weg. Het is absoluut nodig dat men een schikking uitwerkt, zodat het spoor met gelijke wapens zijn concurrent tegemoet kan treden."



Luc Mikolajczak (TRW): "De klant wil, concurrentie of geen concurrentie, een goede dienstverlening."

SOREN RASMUSSEN: "Ook wij stellen vast dat sommige klanten besloten hebben te investeren in het intermodaal vervoer. Dit is, bijvoorbeeld, het geval voor Volvo in Gent. Of de gebruikers van de grote assen, zoals België-Frankrijk-Spanje of Duitsland-Turkije".

LUC MIKOLAJCZAK: "Vandaag zien we inderdaad structurele marktveranderingen. Maar opgelet: de ondernemingen die

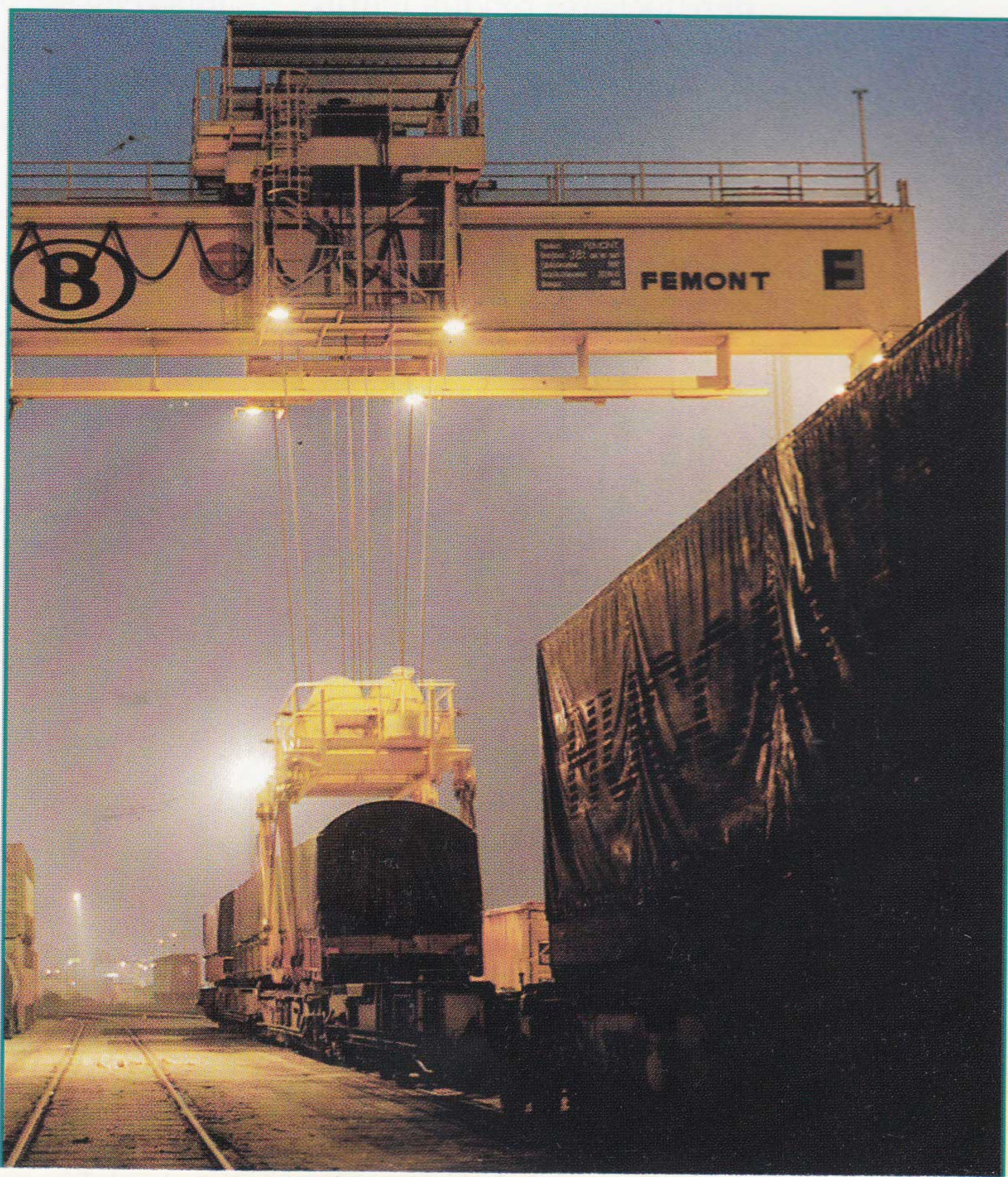
interesse hebben voor intermodaal vervoer, worden steeds kleiner. Voor hen weegt de investeringslast veel zwaarder door dan voor een grote groep. Het gevolg: zij stellen hogere kwaliteitseisen".

SOREN RASMUSSEN: "Kwaliteit is essentieel. Die is trouwens veel beter dan vijf jaar geleden. Het bewijs? De continue stijging van het vervoer met koelwagens: 28% in België tegenover 20% in Europa. Wij vragen producten van een hoge kwaliteit tegen aanvaardbare marktprijzen. De NMBS kon ze ons verschaffen".

Kwaliteitseisen

Wat moet er gedaan worden om tegemoet te komen aan deze kwaliteitseisen?

ANTOINE MARTENS: "De klanten van het intermodaal vervoer vragen kwaliteit, regelmaat en informatie. We hebben het Cortax-systeem ontwikkeld voor alles wat met spoor-weg te maken heeft. Het Quality Net naar Spanje of Italië hebben we voor ICF op punt gesteld. Daarnaast lanceerden we het shuttle-concept, pendel-





treinen, gekocht door operatoren die het commercieel risico dragen om ze te vullen. Dat is, bijvoorbeeld, het geval tussen Antwerpen en Zeebrugge of tussen Antwerpen en Rotterdam. Tevens bestaat sinds 28 mei een shuttle die vanuit Rotterdam naar Athus en de terminals van Luik spoort. Deze systemen laten toe de kwaliteit te verhogen en terzelfdertijd de kosten te verminderen".

LUC MIKOLAJCZAK: "Het is ook noodzakelijk dat de samenwerking tussen de netten verbeterd wordt. De samenwerking tussen de spoorwegmaatschappijen is essentieel voor het respecteren van verzendingstermijnen, het ter beschikking stellen van alternatieve dienstregelingen en/of vervoerswegen, en voor het efficiënt doorsturen van informatie".

SOREN RASMUSSEN: "Men kan het belang van die samenwerking niet genoeg beklemtonen. De verbindingswegen naar de vertrekterminal en vanaf de aankomstterminal vertegenwoordigen 30% van de totale kosten van het intermodaal vervoer. Indien de trein drie uur vertraging heeft en dit wordt nergens meegedeeld, moeten alle vrachtwagens wachten. Wat zeer duur is en de competitiviteit van het intermodaal vervoer drastisch aanveert".

ANTOINE MARTENS: "We geven graag toe dat we grote inspanningen moeten doen op het vlak van informatie en samenwerking tussen spoorwegnetten. Maar op sommige verbindingen, ik denk daarbij aan het traject van Antwerpen en Zeebrugge naar Italië met TRW en ICF, zijn we al zeer

performant. Om de competitiviteit van het intermodaal vervoer te verhogen, moeten er nog meer bewakings-, informatie- en volgsystemen voor verzendingen ontwikkeld worden. In België is dit al gerealiseerd. Maar op internationaal niveau moet er nog een lange weg afgelegd worden".

Samenwerking

Kan er, rekening houdend met de Europese concurrentievoorschriften, wel een grotere samenwerking tussen de spoorwegmaatschappijen verwacht worden?

SOREN RASMUSSEN: "Vroeger konden we ons voor een bepaalde verbinding wenden tot één verantwoordelijke die alle netten vertegenwoordigde. Nu is elk spoorwegnet verplicht een bod te doen op hetzelfde traject. Dit lijkt ons moeilijk te verwezenlijken. Bovendien kan het verbod voor de netten om hun samenwerking uit te diepen, de ontwikkeling van nieuwe producten belemmeren. Terwijl de klanten dergelijke nieuwe producten juist erg op prijs zouden stellen".

ERIC PEETERMANS: "De concurrentievoorschriften geven de spoorwegmaatschappijen nog voldoende ruimte om samen te werken, althans op technisch vlak. De Europese Commissie verbiedt ons niet om nauwgezet samen te werken op het gebied van informatiesystemen. Dat kan zolang de vrije concurrentie niet belemmerd wordt. Het probleem zal zich eerder stellen voor de commerciële samenwerking. Nu sluiten de spoorwegmaatschappijen overeenkomsten af voor alle treinen. In de toekomst zal deze co-exploitatie beperkter zijn, omdat de commercialise-

ring van de treinen nieuwe vormen van concurrentie zal introduceren".

LUC MIKOLAJCZAK: "De naleving van de concurrentievoorschriften mag er niet toe leiden het essentiële te vergeten: de klant. En de klant wil, concurrentie of geen concurrentie, een goede dienstverlening". →



Debat

Is het wegtransport niet de echte concurrent ?

LUC MIKOLAJCZAK:

"Waarschijnlijk is de concurrentie nergens zo hevig als in onze sector. In de Europese Unie hebben wij één miljoen concurrenten: de wegvervoerders. De Commissie zou hiervoor begrip moeten tonen".

ANTOINE MARTENS: "Ik vrees dat de vrije concurrentie tussen de spoorwegmaatschappijen niet tot meer handelsverkeer zal leiden. In werkelijkheid is de eerste concurrent van het spoor de weg. Het is absoluut nodig dat men een schikking uitwerkt, zodat het spoor met gelijke wapens zijn concurrent tegemoet kan treden. Maar de Europese Commissie bekijkt de problemen niet vanuit hetzelfde gezichtspunt. Uiteindelijk verliezen we daarvoor veel tijd en energie".

Volledige service ?

Moeten de spoorwegnetten zich beperken tot tractie of moeten ze een volledige service aanbieden ?

ERIC PEETERMANS: "In plaats van tractie spreek ik liever over prestaties van spoortransport, aangezien het ook treinformatie, opvolgen, produktconceptie, verstrekken van informatie aan gebruikers en dies meer betreft. Dat is onze primaire taak. Gaan we ons daartoe beperken ? Ja, als schakel in het intermodaal vervoer. Betekent dit dat we geen interesse hebben voor de rest ? Dat denk ik niet. De NMBS is via filialen en samenwerkingsverbanden betrokken in de andere

elementen van de ketting. Tevens vind ik dat de NMBS moet blijven investeren in wagens, omdat het om een strategisch domein gaat. Dat is ook nodig om niet gedegradeerd te worden tot enkel tractie-instrument. We moeten die wagens trouwens onmiddellijk verhuren aan de gebruikers".

SOREN RASMUSSEN: "Sommige spoorwegnetten ontwikkelen misschien andere diensten, maar ik denk dat dit niet hun



Soren Rasmussen (ICF): "In de toekomst moeten de operatoren meer en meer het commercieel risico nemen om bloktreinen aan te kopen."





Eric Peetermans (B-Cargo): "We moeten de gebruikers aansporen om te investeren in het intermodaal vervoer. Ik heb trouwens de indruk dat de situatie nu in die zin evolueert."

belangrijkste opdracht is. Wij denken ook niet dat we ons moeten richten tot end-users of moeten investeren in swapbodies of containers. Het is aan onze klanten om dit te doen. Ik geloof dat dit een goede taakverdeling is tussen de verschillende partners in de intermodale vervoersketen".

LUC MIKOLAJCZAK: "Men kan zich ronduit vragen stellen bij de commerciële filosofie van sommige spoorwegnetten. Enkele richten een eigen handelsfiliaal op en benaderen de end-user rechtstreeks, iets wat wij zelf niet doen".

ERIC PEETERMANS: "Het lijkt ons niettemin geoorloofd dat een net handelsactiviteiten ontplooit via filialen. Op voorwaarde dat dit filiaal op gelijke voet behandeld wordt als alle andere operatoren bij spoorprestaties. Bij de NMBS gaan wij zo te werk".

Concurrentie

Welke samenwerkingsvormen kunnen de operatoren overwegen?

SOREN RASMUSSEN: "In de toekomst moeten de operatoren meer en meer het commercieel

risico nemen om bloktreinen aan te kopen. Ze zullen evenwel moeten samenwerken om zulke produkten te lanceren. In het tegenovergestelde geval zullen nieuwkomers zich aanmelden en profiteren van onze onderlinge concurrentiestrijd. Deze nieuwkomers zullen niets nieuws creëren maar zullen van onze geleverde inspanningen gebruik maken om een markt te creëren. Wij daarentegen hebben wel die competentie".

LUC MIKOLAJCZAK: "We moeten stoppen met elkaar te beconcurreren. Als één van onze treinen met vier wagens vertrekt om 10.32 uur en bij Intercontainer vertrekt twee uur later een trein met vijf wagens naar dezelfde bestemming, koppel die dan aan elkaar. Laten we samenwerken, zodat we nieuwe assen kunnen ontwikkelen. Ik zie daar geen enkel nadeel in, op voorwaarde dat iedereen opnieuw onafhankelijk wordt zodra het verkeer een gunstig verloop kent".

ANTOINE MARTENS: "In onze ogen is de samenwerking tussen operatoren vooral noodzakelijk omdat in dat geval de spoorwegen niet alleen het commerciële risico moeten dragen".

Hoe staat u tegenover grote rederijen, zoals Evergreen, die de spoorwegnetten soms rechtstreeks contacteren?

SOREN RASMUSSEN: "Zij profiteren van de nieuwe concurrentiesituatie om de kwaliteit die wij voorstellen, te controleren. Dat is volkomen normaal. Zij willen uitstekende produkten. Als dit niet het geval is, gaan ze elders. Voor hen wordt het vervoer van en naar het hinterland alsmear belangrijker. Daar kunnen ze immers voordelen halen op hun concurrenten, wat niet meer zo gemakkelijk valt in open zee".

ERIC PEETERMANS: "Het probleem van de onmiddellijke commercialisering van het intermodaal vervoer voor grote reders ligt delicaat. Wanneer de vraag ons gesteld wordt, behandelen we die. We kunnen niet weigeren om te verkopen. Nochtans is het niet in ons belang een trein te verkopen als daardoor het bestaande verkeer omgeleid wordt. Als dit ons evenwel nieuwe handelsmogelijkheden biedt, zullen we niet aarzelen. In feite kan dergelijke verkoop voor de NMBS enkel als ze niet discriminerend is: ze moet tegen dezelfde prijs gerealiseerd worden. Tevens moet de toegevoegde waarde geïntegreerd worden die de operator gerekend zou hebben. Zo respecteren we de normale economische regels". □



Intermodale expres voor Italië

Een kwarteeuw geleden verhuisde spoorexpediteur Ambrogio vanuit de Antwerpse havenzone naar Muizen bij Mechelen. De juiste keuze, zo blijkt vandaag.

Ambrogio profileert zich als de specialist van het intermodaal vervoer tussen de Benelux en Italië. Elke werkdag stuurt de expediteur een geprogrammeerde trein naar het Noorditaliaanse Galarate, een verdeelpunt tussen Milaan en de Zwitserse grens. Op vrijdag rijdt er steeds een extra-trein naar Candiolo, net ten zuiden van Turijn. In de andere richting verloopt het transport volgens een haast identiek scenario. Elke werkdag arriveert een trein uit het verre zuiden in Muizen. Tijdens het weekend komen er twee vaste en één of meer facultatieve treinen aan.

Perfekte aanvulling

“Dat levert jaarlijks een verkeersstroom van ongeveer 16.000 spoorwagens op, goed voor zowat 535.000 ton,” commentarieert zonechef Jean Verschueren (NMBS Mechelen). Vertrouwt hij ons later toe: “Die omvangrijke trafiek verloopt nu al jarenlang zonder ook maar de minste

klacht.” Dat bericht wordt spontaan bevestigd in het kantoor van Ambrogio. Lyndon Kearsley, één van de vier dispatchers, leidt ons meteen rond op de terminal, die werk

verschafft aan 30 personeelsleden.

“De samenwerking verloopt zo vlot omdat de spoorwegmensen en wij elkaar perfect aan-



vullen," vindt Kearsly. "De werkorganisatie van de spoorwegmaatschappij en de onze lijken echt in elkaar te klikken. We krijgen tot 20 uur de tijd om de trein voor Italië te laden, die stipt om 22.15 uur vertrekt. We laden de wagens zo gericht mogelijk, zodat er niet te veel gepuzzeld hoeft te worden bij het samenvoegen. Om zes uur 's ochtends ontvangen we de wagens al die 's nachts aangekomen zijn uit Italië. Onze ochtendploeg kan dus aan het werk zonder één minuut te verliezen."

Kearsly, een Brit die al 14 jaar in België woont en vloeiend onze landstalen spreekt,

schetst prompt wat die hechte samenwerking concreet betekent voor de Ambrogio-klant: "De geprogrammeerde treinen doen nauwelijks 24 uur over het traject Muizen - Noord-Italië en vice versa. Een klant die zijn vracht laat op dag A aanbieden, weet dus dat ze geleverd wordt vanaf de voormiddag van dag C.

Vanzelfsprekend hangt het exacte leveringsuur af van de uiteindelijke bestemming. We zorgen immers voor een volledige deur-tot-deur-dienst. Het spoortraject België-Italië vormt daarvan de spil, maar daarmee eindigt het niet. We halen alles af en bestellen het met de truck en oplegger."

Door de tunnel

Voor- of natransport van lange duur kan uiteraard ook met het spoor gebeuren. Getuigt Kearsley: "Zo sturen we bijvoorbeeld geregeld wagens mee met Unilog, dat het verkeer naar Groot-Brittannië via de Kanaaltunnel organiseert. Daarvoor zitten we hier trouwens optimaal. Dit voorjaar werd Dry Port Muizen operationeel. Onze buur is onder meer gespecialiseerd in het verkeer door de Chunnel. Wat moeilijk door de Kanaaltunnel kan, zenden we naar een kusthaven, waar het verder vaart met de ro-ro-schepen."

Naast de Italiaanse en Britse "spaken", lopen er vanuit de Muizense "naaf" nog enkele lijnen naar andere grensoverschrijdende bestemmingen. De Mechelse N.V. Ambrogio

De portaalkraan heeft het druk: Ambrogio profileert zich als de specialist van het intermodaal vervoer tussen de Benelux en Italië.



Zonechef Jean Verschueren (NMBS Mechelen): "Zowat 16.000 wagens per jaar en nog nooit een klacht. Ambrogio en de spoorwegmaatschappij vullen mekaar perfect aan."



Lyndon Kearsley (Ambrogio): "Door zijn ligging bij een spoorwegknooppunt en goede bereikbaarheid vanop de weg, is Muizen de geschikte uitvalsbasis voor een intermodale Benelux-Italië-express."

maakt immers deel uit van de internationaal vertakte groep Ambrogio Trasporti, een Italiaanse familiale onderneming met hoofdzetel in Galarate en een gigantische onderhoudsinfrastructuur in Candiolo.

Naast de twee Noorditaliaanse steunpunten en de Belgische spil, baat de groep ook twee terminals uit in Spanje en twee in Duitsland (in Karlsruhe en Neuss). In Londen bezit het bedrijf een verkoopkantoor. Alle Benelux-belangen worden in Muizen behartigd. "Ook Noord-Frankrijk en de Duitse grensregio handelen we van hieruit af," voegt Kearsley eraan toe. "Daardoor komt de →





reden van onze verhuizing naar Muizen in 1970 goed tot uiting. Muizen ligt niet alleen centraal voor onze klantenkring, het ligt ook bij een spoorwegknooppunt en kent goede verbindingen voor de aanvoer vanop de weg. Je bent hier onmiddellijk op de auto-weg Brussel-Antwerpen. Allicht gaven die argumenten ook de doorslag bij de keuze van Muizen als vestigingsplaats voor de nieuwe Dry Terminal."

Speciale wissellaadbak

Om het deur-tot-deur-concept volmaakt in te vullen, dirigeert Ambrogio een vloot van 1400 eigen opleggers. De groep ontwierp zelfs haar eigen vervoermaterieel: een wissellaadbak (in het jargon beter gekend als "swap body" of "caisse mobile") met kort assenstelsel en aangebouwd chassis. "Alleen de assen zijn afneembaar. Kortom, de wielen blijven ter plaatse en al het overige gaat de spoorwagen op," verduidelijkt Kearsley. "Maar we transporteren ook gewone swap

bodies, silocontainers en containers."

In Muizen worden de diverse laadbakken door twee imposante portaalkranen op of van de spoorwagens gehesen. Ambrogio bezit meer dan 600 eigen spoorwagens, die aangepast werden om alle mogelijke laadsystemen feilloos te vervoeren. Uiteraard gaat het om platte twee-assers van het Lgs-type en draaistelwagens van het Rggs- en Sgs-type. Ambrogio maakt echter ook (en vooral) gebruik van dubbele containerwagens met zes assen. Er loopt zelfs een experiment met drievoudige wagens op 12 assen. Eén laadkist weegt al gauw zo'n 30 tot 38 ton, de swap body inclusief. Met de veel-assers kunnen ze vervoerd worden tegen een "comfortabele" snelheid van 120 kilometer per uur.

Sterke klantenbinding

De inhoud van al dat keurig op elkaar afgestemde laadmaterieel is niet echt een geheim, al geven expediteurs traditiegetrouw de namen van hun klanten niet graag prijs. Kearsley licht slechts een tip van de sluier: "We transporteren gewoon alles wat we in onze laadbakken en silocontainers kunnen vervoeren. Van hieruit gaat het vooral om produkten uit de

petrochemische en metaalverwerkende nijverheid. Vanuit Italië ontvangen we vooral goederen uit de petrochemische sector, afgewerkte stukgoederen, staal en niet-gekoelde voedingsmiddelen. Transport in thermische wagens organiseren we immers niet, evenmin als groepage."

Tijdens onze verkenning van de terminal rijden de trucks af en aan, de portaalkraan zucht, de spoorwagens schuiven door op de twee permanent voorbehouden sporen van zowat 700 meter lang. Zonechef Verschuereen maakt ons ook attent op het wijkspoor van 350 meter. Legt hij uit: "Ambrogio huurt het terrein met een werkoppervlakte van nagenoeg vier hectare. Daarop zorgt de expediteur zelf voor het laden en lossen." Hij vindt het een goede zaak dat de spoorwegmaatschappij in Muizen al een tijdlang volcontinu werkt: "Het resultaat merk je hier in onze relatie met Ambrogio. Zo'n stevig uitgekende werkorganisatie versterkt beslist onze klantenbinding." □

Ambrogio



ECC International

De eisen van kaolien

Het transport is een essentieel onderdeel van de dienstverlening van ECC International (ECCI), een onderneming in Wezet die gespecialiseerd is in de commercialisering van kaolien. Bovendien vertegenwoordigt het ongeveer de helft van de kostprijs van deze grondstof. Derhalve is de rol van B-Cargo cruciaal: kaolien stelt eisen op het gebied van precisie, leveringstijd en prijs waaraan niet kan worden ontsnapt.

Met een omzetcijfer van 400 miljoen pond per jaar, verhandelt ECC International Europe een door de industrie veel gevraagd produkt: kaolien. Deze klei wordt meestal gebruikt als wit pigment, bijvoorbeeld in verf, rubber en tandpasta. Maar ze dient vooral om papier glanzend te maken. Van het in Wezet verwerkt kaolien wordt trouwens 70 % verkocht aan de papierindustrie. Nog eens 15 % is bestemd voor keramiek en de rest voor verf en plastic. In zijn

vestiging in Lixhe (Wezet) verwerkt ECC International ook nog calciumcarbonaat (stof van witte marmer).

ECC International Europe is één van de twee divisies binnen de holding English China Clays Plc die zich toelagen op witte pigmenten. Deze Britse multinational met een jaarlijks omzetcijfer van 1 miljard pond produceert ook chemische producten. Daarnaast is hij zeer actief op het vlak van onder-





ECC International

zoek en ontwikkeling (voor een klein deel ook te Wezet). Vijftien jaar geleden koos ECC Plc voor Lixhe. Toen had de fabriek een eerder bescheiden omvang. Sindsdien is ze tegen een indrukwekkend tempo gegroeid. Deze groei zet zich vandaag nog door. De reden: momenteel is de papierindustrie in volle expansie. "Maar ook de commerciële inspanningen die het moederhuis ontplooit om de Duitse markt te veroveren, moeten vermeld worden", stelt bestuurder-directeur Alan Nott van ECC International. Succes bekroont de inspanningen, gezien de verkoop aan de andere kant van de Rijn alsmaar toeneemt. De vervoerde hoeveelheid goederen illustreert deze evolutie. In 1988 verliet 25.000 ton Wezet. In 1994 was dit reeds meer dan 110.000 ton. De groei is spectaculair en wordt dit jaar ruimschoots bevestigd.

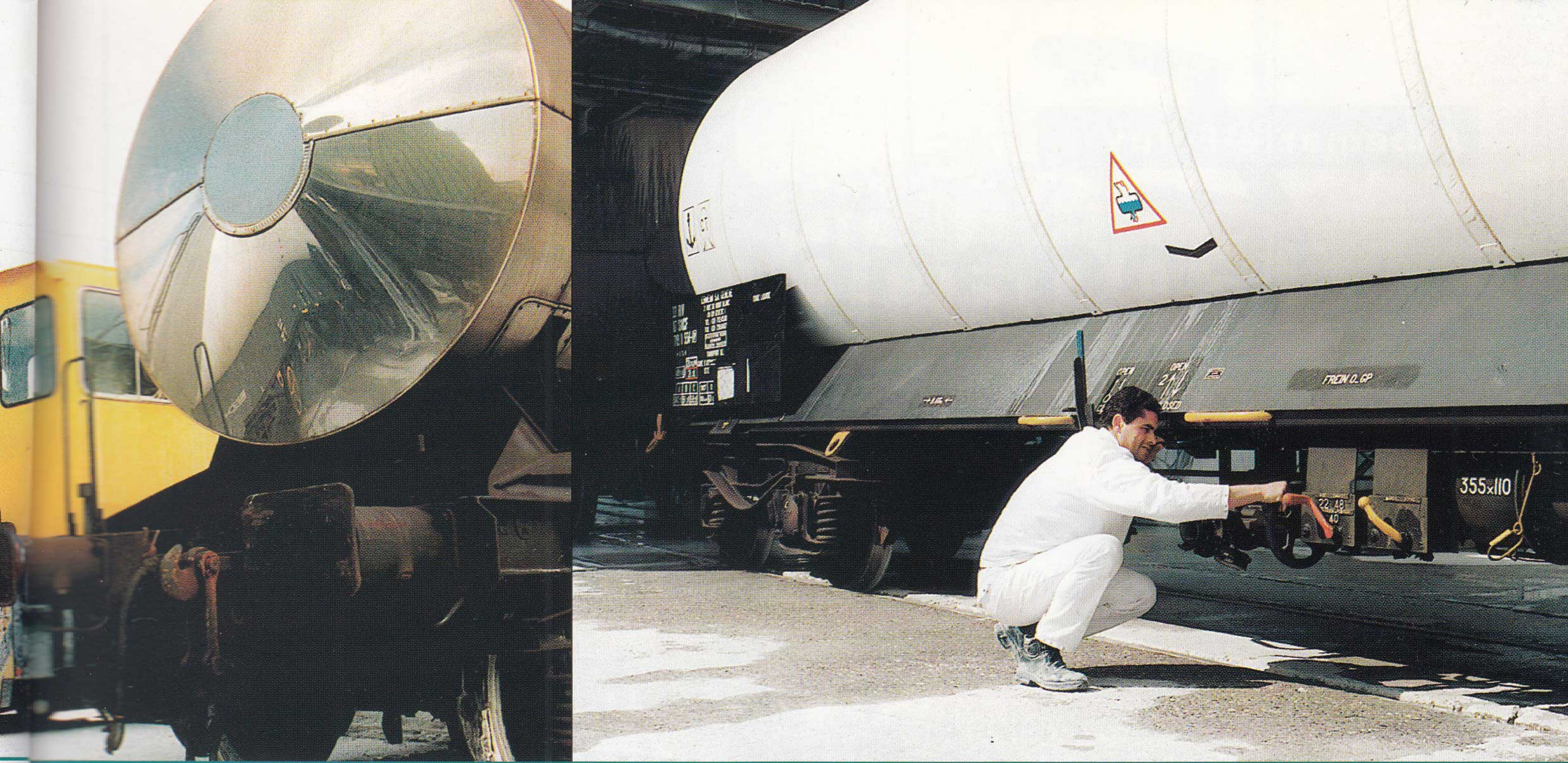
Belang van het vervoer

Het vervoer is een zeer belangrijk element in de activiteiten van ECC International. Trouwens, de keuze viel op Wezet omwille van de combinatie van geografische ligging en bestaande vervoerfaciliteiten. In een straal van 200 à 300 km rond Wezet is er een sterke concentratie van bevolking en industrie die de produkten van ECC International afnemen (papier, verf, plastic). De nabijheid van het Albertkanaal was een bijkomende troef om de bevoorrading van de fabriek te verzekeren. Terzelfdertijd was het ook noodzakelijk om gemakkelijk de eindprodukten te kunnen verdelen. Hiervoor liepen de verkeerswisselaar en vooral de uitstekende spoorwegverbindingen in de kijker. Het belangrijkste Europese winningsgebied van kaolien bevindt zich in het zuidoosten van Groot-Brittannië. Vandaar wordt het reeds bewerkte kaolien verzonden naar Wezet, eerst per schip over het Kanaal en dan via het Albertkanaal. Soms komt het kaolien uit de Verenigde Staten, telkens per schip tot Rotterdam, waar het

wordt overgeladen op binnenschepen.

Het calciumcarbonaat komt uit de beroemde Italiaanse Carrara-marmergroeven via de haven van Antwerpen en het Albertkanaal.

"Waarom is het transport zo belangrijk voor ons? Omdat onze produkten niet duur zijn en altijd in grote hoeveelheden verkocht worden. De prijs van het transport is dus een bepalende factor voor onze competitiviteit. Hij vertegenwoordigt ongeveer de helft van de kostprijs van de grondstof", verklaart Alan Nott. Dit is trouwens de reden waarom ECC International gebruik maakt van zee- en binnenvaart voor de bevoorrading. De verzending van de eindprodukten daarentegen verloopt vooral via de spoorweg. Het kaolien komt binnen in bulk als droge substantie (minder dan 10% vochtigheid) en verlaat de fabriek als vloeistof (30% vochtigheid). Het wordt vervoerd in tankwagens, wat een snelle lossing garandeert. "Vandaag verkopen we steeds verder van onze basis in Lixhe", zegt Alan Nott. "In België natuurlijk, maar ook in



Frankrijk, Nederland en Duitsland."

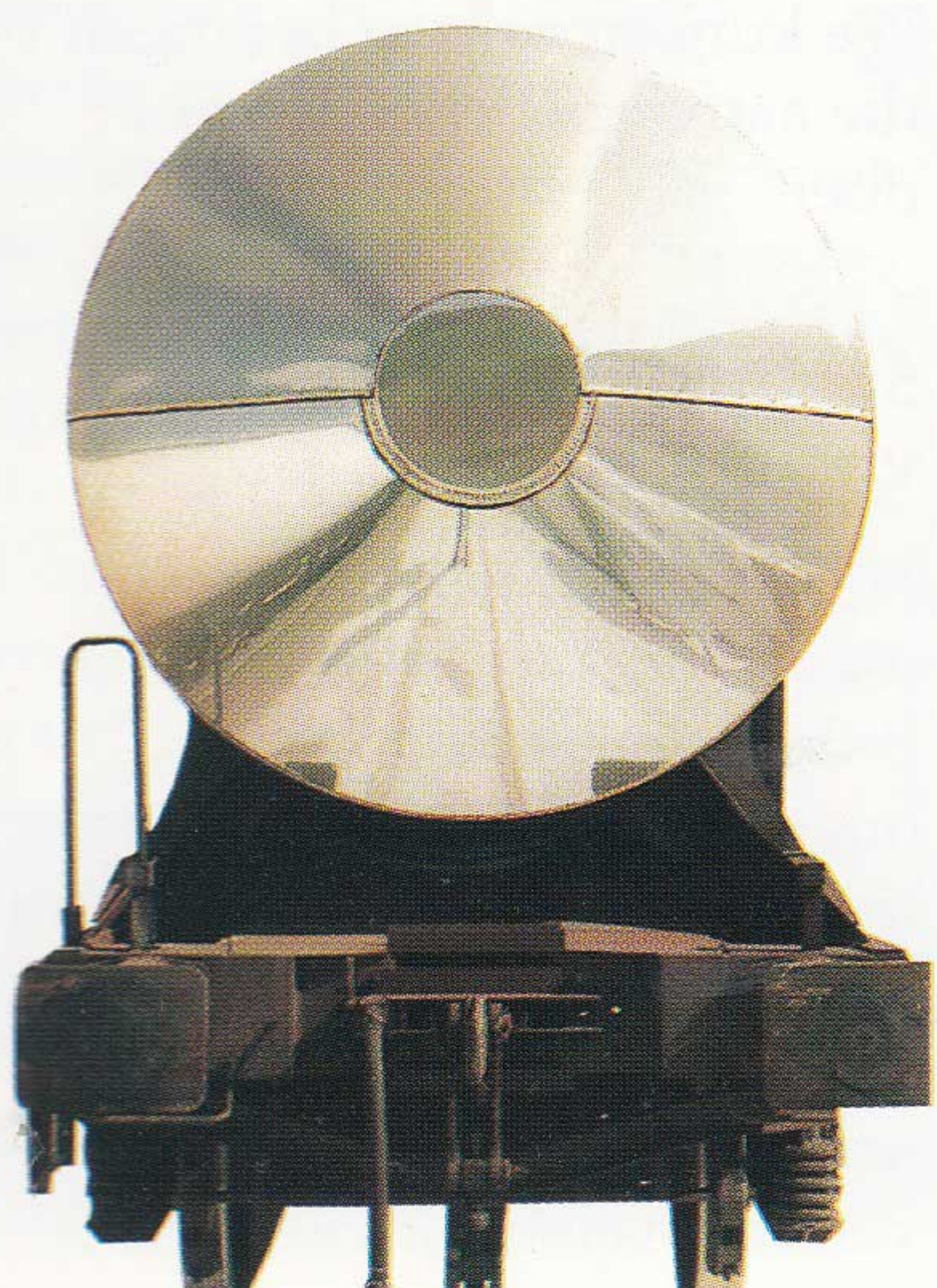
De vestiging heeft een privé-aansluiting op het spoor. Het gaat om een aftakking van de bundel die de stroomopwaarts gelegen CBR-cementfabriek bedient. ECC International beschikt over twee laadplatforms, waarvan een nieuw dat onlangs is ingehuldigd. Het gehuurde wagenpark bestond in het begin van het jaar uit 142 eenheden. Om de groei op te vangen, zijn er vlak voor de zomer een veertigtal nieuwe wagens aan toegevoegd. ECC International staat zelf in voor het beheer

van het park en neemt vooral de reiniging van de wagens op zich. De verschillende variëteiten van de vervoerde producten moeten immers volledig zuiver blijven. Het bedrijf zet veel bloktreinen in, maar verstuurt ook in unit load. De EurailCargo "Cargo Bayern" wordt gebruikt voor het transport naar de papierfabriek van Plattling (Duitsland).

Kwaliteit van de dienstverlening

"We hebben voor de trein gekozen omdat hij geschikt, betrouwbaar en betaalbaar is. Bovendien zijn onze klanten veeleisend inzake de kwaliteit van de vervoerdocumenten. Die moeten zeer nauwkeurig zijn. Wat dat betreft zijn we dan ook erg tevreden. Het station van Wezet heeft zelfs informatiesessies georganiseerd voor zijn personeel, ten einde ons van een kwalitatieve administratieve behandeling van de vrachten te verzekeren. Dat is noodzakelijk omdat wij een dertigtal producten verhandelen. De ene variëteit is niet gelijk aan de andere en wij moeten een analoge precisie

als in de chemische sector garanderen. Daarmee moet rekening gehouden worden bij het gebruikte materiaal. En men mag zich niet vergissen in de kwaliteit van de producten die verzonden worden. Ook de leveringstijd is zeer belangrijk. Gezien de eigenschappen van onze producten maakt het transport volledig deel uit van de dienstverlening die wij aan onze klanten bieden. In dit opzicht is de samenwerking met B-Cargo en de NMBS essentieel. Dankzij de goede dienstverlening van B-Cargo en het station van Wezet hebben we overigens recent een nieuwe Duitse klant kunnen aantrekken." □



Engagement op het terrein

Albemarle bevoorraadt fabrieken die nooit kunnen wachten. Van zodra een vracht klaar is, moet ze snel verzonden worden. In deze zeer strakke markt wil distribution supervisor Olivier Baudoux van Albemarle de nadruk leggen op een bijzondere kwaliteit van B-Cargo: de mobilisatie van de mensen op het terrein, teneinde de service voortdurend te perfectioneren.

In Feluy produceren Albemarle en Ethyl Europe, afdelingen van een Amerikaanse multinational een uitgebreid gamma van chemische stoffen. Ethyl Europe vervaardigt additieven voor benzine en smeermiddelen, Albemarle synthetiseert industriële chemische producten. Albemarle levert grondstoffen voor de productie van een groot aantal verbruiksgoederen, van synthetische rubber over detergents tot plastic. "Onze producten hebben zeer veel verschillende bestemmingen: ze komen zowel voor in afwasmiddelen als in de plasticfles waarin ze verpakt zijn", vertelt Olivier Baudoux. In de loop van de jaren is Albemarle steeds gegroeid. De laatste uitbreiding dateert van

1992, met de oprichting van een lineaire alfa-olefinen-eenheid.

Olivier Baudoux: "De logistiek heeft natuurlijk van in het begin in de belangstelling gestaan. Onze opdracht is de producten naar onze opslag-tanks in Antwerpen vervoeren, vanwaar ze per schip verstuurd worden over de ganse wereld. Omdat de fabriek zich langs het kanaal van Charleroi bevindt, hebben we overwogen een kade aan te leggen voor vervoer per binnenschip. Maar uiteindelijk hebben we de voorkeur gegeven aan de spoorweg."

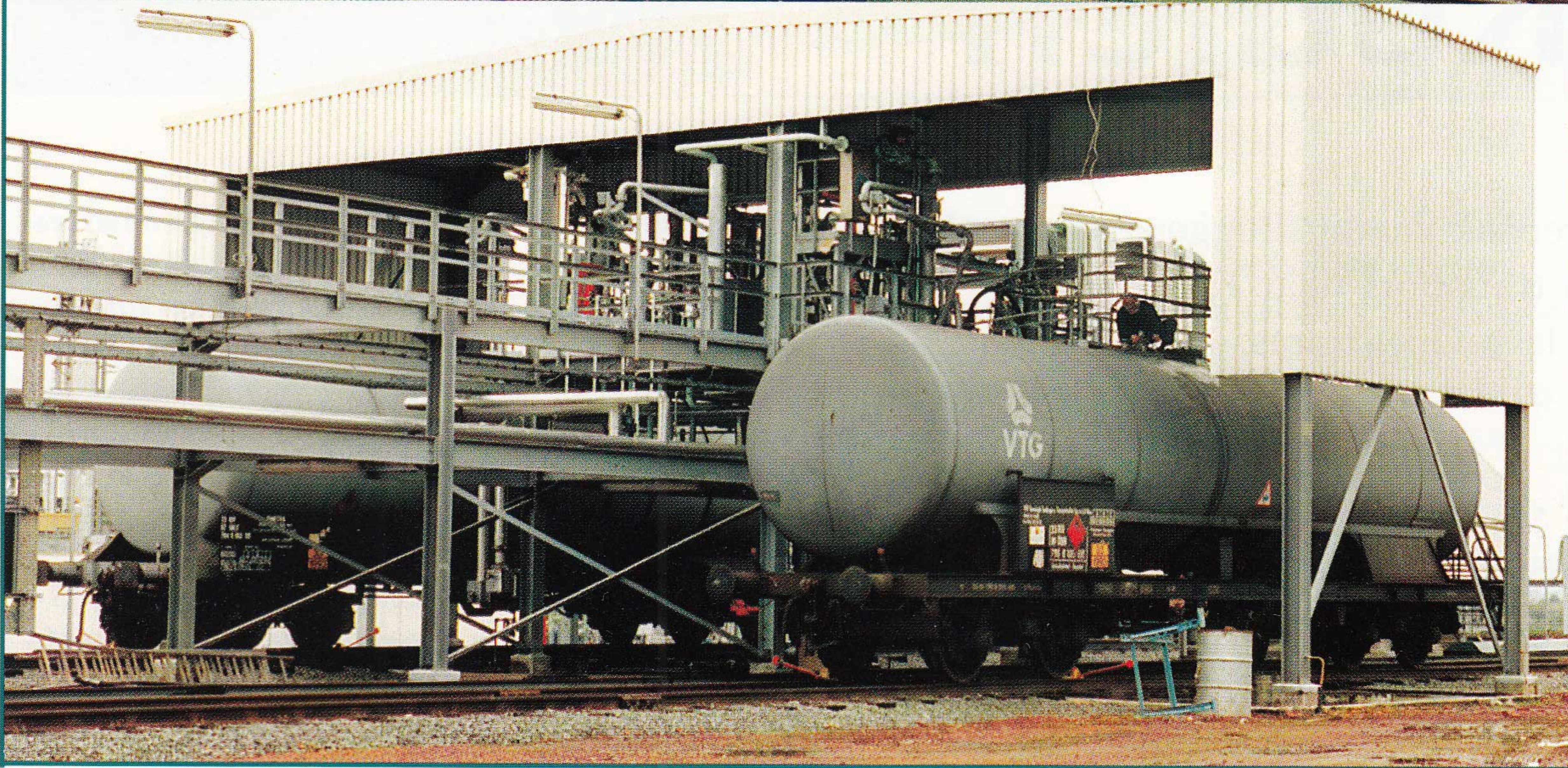
Waarom viel deze beslissing?

Antwoordt Olivier Baudoux: "De prijs van het spoorvervoer is interessanter dan deze van de binnenvaart. Maar vooral de dienstverlening heeft de balans doen overslaan. B-Cargo beloofde ons grote flexibiliteit inzake het ter beschikking stellen van lege wagens en het verzenden van volle. Dankzij de wezenlijke inzet van de veldwerkers van B-Cargo en de NMBS worden deze beloften elke dag nagekomen. B-Cargo is volkomen in staat - en heeft dit reeds ten overvloede bewezen - speciale treinen en uitzonderlijke bedieningen te organiseren. Zelfs wanneer we moeite hebben om extra middelen en mensen in te

zetten tijdens het weekend, terwijl dit niet voorzien is in de normale procedure." Toen bijvoorbeeld de railtractor van Albemarle defect was, sprong B-Cargo bij door het uitlenen van mensen en een machine om te helpen bij het behandelen van de wagens op de site. "Wij verzenden niet alleen volledige treinen. Soms worden ook tankwagens rechtstreeks verzonden, met name naar Frankrijk. Opnieuw kunnen we hiervoor een beroep doen op de uitstekende dienstverlening van B-Cargo, dat er telkens voor zorgt dat onze wagens in snelle treinen geplaatst worden. We onderhouden nauw contact met de ploeg van het station Manage om vervoeroplossingen te zoeken. Bovendien hebben we uitstekende commerciële relaties. We kunnen prijzen bedingen die aan onze behoeften voldoen."

Snelle ontwikkeling van het spoor

Het resultaat van de samenwerking tussen Albemarle en B-Cargo spreekt voor zich: ongeveer 95 % van de productie van de lineaire alfa-olefinen wordt per spoor verzonden. Dit vertegenwoordigt een belangrijk volume: dagelijks verlaten verscheidene honder-



den ton de installaties te Feluy. "Voordat de nieuwe eenheid werd opgericht, bestond er reeds een zekere spoorwegactiviteit. Maar dankzij haar is de ontwikkeling van het spoorvervoer in een stroomversnelling gekomen", vervolgt Olivier Baudoux (die de spoordienst van de fabriek heeft opgestart). Het is immers nodig geweest een groep samen te stellen die zorgt voor het onderhoud van de wagens, het aanbrengen van de correcte opschriften en de vorming van de stellen.

Deze flexibiliteit van B-Cargo en de inzet van de veldwerkers van de NMBS zijn uitermate waardevol voor Albemarle.

"De logistiek is essentieel: in Feluy beschikken we niet over een aanzienlijke opslagcapaciteit. Onze producten moeten dus onmiddellijk naar

Antwerpen vertrekken. We kunnen niet wachten. En de lege wagens moeten al even snel terugkeren. Onze productie is immers afhankelijk van de vraag. Momenteel is de markt in volle expansie. De opvolging van de wagens is in die context van kapitaal belang."

Levensbelangrijke snelheid

De snelheid domineert de markt. Eén van de variëteiten van lineaire alfa-olefinen, bijvoorbeeld, wordt gebruikt voor de productie van poly-alfa-olefinen. Dit zijn hoogwaardige synthetische oliën, die een groot succes kennen. Albemarle is dus verplicht zeer stipt te leveren aan zijn klanten, opdat de productie niet zou stikken. Op deze gespan-

nen markt, waar elke schakel van de ketting onmisbaar is, blijkt de tussenkomst van B-Cargo en de NMBS dus van cruciaal belang te zijn. De snelheid van de dienstverlening heeft nog een bijkomend voordeel. "Dankzij de verkorting van de vervoertijden participeert B-Cargo feitelijk en actief in het efficiënt beheer van de privé-wagens die we huren. Snelle rotatie betekent minder wagens permanent huren." □

Tram per trein naar Keulen

In september vertrok vanuit Brugge een buitengewoon transport naar Keulen. BN verzond 40 lage-vloer-trams.

Bombardier-Eurorail, waarvan BN een divisie is, groepeert en coördineert de activiteit van de Europese Bombardiervestigingen die betrokken zijn bij het ontwerp en de vervaardiging van spoorwegmaterieel. Het is een dochteronderneming van Bombardier Inc., een Canadees bedrijf dat opereert vanuit Montreal. Zij stelt momenteel 37.000 mensen tewerk over heel de wereld. Zij staat in voor het ontwerp, de ontwikkeling, de productie en de verkoop van transportmaterieel, vliegtuigen en defensiesystemen, evenals van gemotoriseerde gebruiksgoederen. Vorig jaar realiseerde de groep een omzet van 5.943 miljoen Canadese dollar (ongeveer 130 miljard frank). BN heeft vestigingen in Brugge en Manage.

Doorbraak

De bestelling van 40 lage-vloer-trams en een optie op nog eens 2 maal 40 trams door het Kölner Verkehrs Betrieb (KVB) betekent de doorbraak

voor BN op de Duitse markt. Het contract heeft ertoe geleid dat ook Saarbrücken 15 trams, met een optie op nog eens 13, besteld heeft. Nieuw is tevens de samenwerking met een andere vestiging van Bombardier-Eurorail, BWS uit Wenen. Het chassis, het dak, de zijwanden en de cabine van de tram worden in Wenen vervaardigd. In Manage worden de bogies en enkele ruwbouwonderdelen voor de tussenkast gemaakt. Via containertransport komen de onderdelen naar Brugge waar de assemblage, de verdere afwerking van

de binnenbekleding en het testen gebeuren.

KVB was voorstander om de trams per trein aan te leveren, waarop B-Cargo spoedig een concurrentieel voorstel deed. De zusterfirma HGK (Häfen und Güterverkehr Köln) van KVB beheert immers een privé-spoornet. Dit bedrijf legt zich voornamelijk toe op goederenvervoer tussen de haven van Keulen en Bonn. De levering van de trams per trein past dan ook in de promotie van dit spoornet. BN doet voor het transport een beroep op de afdeling Buitengewoon





Vervoer van B-Cargo. Hoe buitengewone goederen het best vervoerd worden, zoekt het Departement Materieel van de NMBS uit. Materieel stippelt een reisroute uit en legt de dienstregeling vast.

Creatieve oplossingen

“De veiligheid van het transport is gegarandeerd”, zegt André Robert, commercieel afgevaardigde Buitengewoon Vervoer bij B-Cargo. De tram met een lengte van 29,20 meter en een hoogte van 3,50 meter behoort alleszins tot de catego-

rie buitengewone goederen. Vooral de hoogte van de tram vraagt om creatieve oplossingen omdat de limiet van de toegelaten hoogte bereikt wordt. Daarom is gekozen voor zo laag mogelijke wagens, meer bepaald voor S-wagens, die gebruikt worden voor containervervoer. BN huurde vier van dergelijke wagens bij B-Cargo. Op aanwijzen van de technische dienst van B-Cargo heeft BN enkele aanpassingen aangebracht. Om één tram te vervoeren zijn twee wagens nodig. Op de eerste is een constructie geplaatst waarin de tram vast staat, de tweede wagen heeft rails waarop het achterste gedeelte van de tram kan bewegen.

Met behulp van heftoestellen wordt de tram geladen. De tram wordt aan acht steunpunten opgetild en de wagens worden er onder gereden.

Strak leveringsschema

Het leveringsschema is zeer strak. Om de drie werkdagen wordt een tram verstuurd naar Keulen. Vanaf eind november wordt overwogen om de twee werkdagen een tram te leveren. In dat geval zal BN twee bijkomende wagens huren. B-Cargo volgt het transport voortdurend op, zodat eventu-

ele problemen onmiddellijk kunnen verholpen worden. “Het contractueel vastgelegde minimum vervoersschema garandeert dat de zending op het afgesproken tijdstip zal aankomen”, vertelt Roland Van Maldegem, commercieel afgevaardigde van B-Cargo te Brugge. “Nochtans bestaan er, strikt juridisch gezien, geen leveringstermijnen voor buitengewoon vervoer.”

Volgens Alexander Benoot, process engineer bij BN, houdt het transport per spoor enkele uitdagingen in. Ten eerste is er de samenwerking tussen drie spoorwegnetten: de NMBS, de Deutsche Bahn A.G. en het privé-net HGK. Ten tweede is er een grote flexibiliteit vereist om de leveringscadans vol te houden.

Of de trams voor Saarbrücken met de trein zullen worden vervoerd, is nog niet bepaald. Deze zijn immers nog hoger dan de trams voor Keulen. Momenteel wordt deze mogelijkheid onderzocht. □



Op naar 300.000 ton per jaar



Ruim 10 % van de in 1994 in de Antwerpse haven behandelde goederen hadden Frankrijk als land van oorsprong of bestemming. Bovendien kennen de industriële bedrijven uit het havengebied eveneens omvangrijke uitwisselingen met onze zuiderburen. Alles samen is er 18 miljoen ton transport te verdelen tussen de havenmetropool en Frankrijk.

De spoorweg heeft een marktaandeel van 21 % in dit vervoer. De inbreng van de trein mag echter gerust toenemen. Daarom wilde de SNCF een verkooppunt oprichten in Antwerpen. Het Franse spoorwegbedrijf speelde geen cavalier seul, maar deed een beroep op de NMBS en Railtrans. Samen vormen deze drie de NV Scaldirail (50 % Railtrans, 30 % SNCF en 20 % NMBS). Railtrans is een groepering van 71 Antwerpse bedrijven rond uitsluitend spoorgebonden activiteiten. De ideale partner dus in een dergelijk samenwerkingsverband. Bij monde van Scaldirail-voorzitter Guy Moynot bevestigde de SNCF dat ze met dit initiatief haar traditioneel beleid verlaat. Voor de eerste keer pakken de Franse spoorwegen een markt aan, niet vanuit Parijs, maar vanuit een lokaal steunpunt.

Sinds de start in de loop van 1995 heeft Scaldirail 30.000 ton vervoer in de wacht gesleept. De onderneming verwacht een omzet van 150.000 ton in 1996 en een jaargemiddelde van

300.000 ton eens ze op kruissnelheid is.

De inbreng van de NMBS in de operatie is belangrijk, meer bepaald op het vlak van globale dienstverlening en logistiek. De Belgische investeringen in betere toegankelijkheid van de haven, de inspanningen inzake informatie aan de klanten (RailEdi) en de kwaliteits-service geven het Frans-Antwerpse vrachtvervoer per trein ongetwijfeld een steuntje in de rug.

Scaldirail mikt op conventioneel vervoer in unit load en bloktreinen. Het goederenpalet bestaat vooral uit staal, steenkool, chemieproducten, papierpasta en voedingsproducten. Scaldirail begeeft zich bovendien in een nieuwe niche: de distributie in Frankrijk en Italië van in Antwerpen per schip aangevoerde goederen uit Oost-Europa.

Als antwoord op de vraag van een journalist stipte de gedelegeerd-bestuurder van Railtrans tijdens de persvoorstelling aan dat de spoorwegbedrijven en hun partners het Scaldirail-model misschien ook kunnen gebruiken voor het veroveren van andere markten in andere landen. □

Dry Port Muizen gecertificeerd

In B-Cargo News nr. 4 maakten we melding van het feit dat er dit voorjaar nog geen enkele Belgische terminal gecertificeerd was voor het vervoer van gevaarlijke goederen door de Kanaaltunnel (en van de lopende aanvraag van Dry Port Muizen).

Inmiddels heeft Muizen (op 2 juni) zijn certificaat behaald. Concreet betekent dit dat treinen met certificaat vanuit Muizen

nog slechts 1 uur wachttijd moeten in acht nemen voor de reis door de Chunnel (tegen 3 uur voor treinen zonder certificaat), wegens de beperkte controle bij de toegang tot de tunnel. Een nieuwe stap vooruit in de dienstverlening.

Info:
Dry Port Muizen
M. Stefan Hugo
Tel. 015/42 40 10

Het vervoer van volledige wagenladingen

Nieuwe Bundel II betreffende de afstanden

In zijn huidige versie is Bundel II met titel "Afstanden van toepassing op het vervoer met volledige wagenladingen" voorbijgestreefd, zowel wat de vermelde stations betreft, als inzake de elementen die indertijd werden gebruikt om de afstanden te berekenen.

Een nieuwe Bundel II - "Afstanden van toepassing op het vervoer bij volledige wagenladingen, Binnenlands Verkeer en Zeeuws-Vlaanderen" - treedt in werking op 1 januari 1996. Het geeft in functie van de bestaande lijnen de taxatieafstand aan voor zendingen van goederen met volledige wagenladingen. Dit geldt enerzijds voor het vervoer tussen gelijk welke twee getarificeerde punten op het NMBS-net die open staan voor dit vervoer en anderzijds voor het vervoer tussen deze punten en Zeeuws-Vlaamse stations.

De publikatie zal op dezelfde datum de aanpassing met zich meebrengen van

Bundel IV, "Goederentarieven - Volledige Wagenladingen" en van Bundel IV (Benelux-bladzijden, "Internationale Uniforme Afstanden Goederen" (DIUM - Internationaal Tarief nr. 8700). Over het geheel genomen zullen de gegevens uit Bundel IV, "Goederentarieven - Volledige wagenladingen", door de hervorming niet gevoelig worden gewijzigd. Niettemin blijven volgens de huidige stand van zaken soms opeenvolgende wijzigingen voorspelbaar voor de regio's Flemalle-Haute, Genk, Manage, Piéton, Willebroek en Zeebrugge.

Meer informatie hierover krijgt u bij :

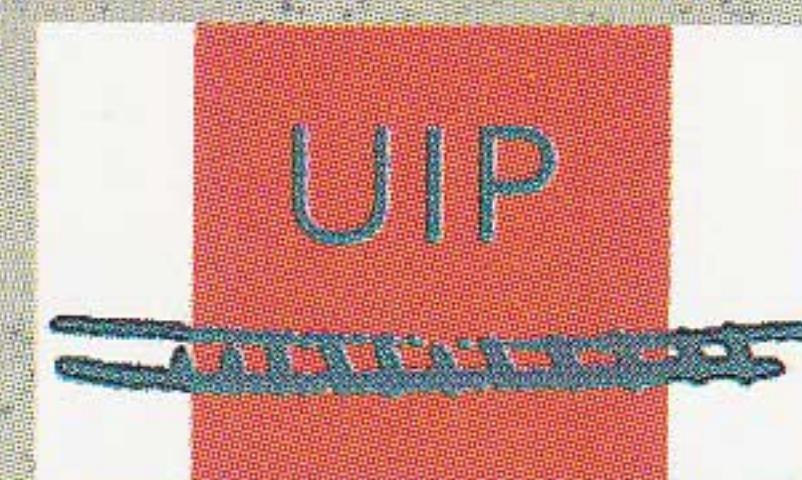
B-Cargo, Bureau 60.113,
Sectie 93,
Frankrijkstraat 85,
1070 Brussel.
Tel. 02/525 26 38,
fax 02/525 46 25.

Congres UIP 1995

De toekomst van spoorweg en wagenverhuurder

Op 21 september jl. vond te Knokke het congres plaats van de vereniging van eigenaars van privé-wagens UIP (Union Internationale des Propriétaires de wagons privés). Het hoofdthema van de dag was de gezamenlijke toekomst van de spoorwegbedrijven en de wagenverhuurders in de Europese vervoermarkt.

Zowel qua sprekers - ongeveer alle tenoren van de sector deden hun duit in het zakje - als qua deelnemers, kan het evenement een succes genoemd worden. Op de sprekerslijst vonden we onder meer gedelegeerd- bestuurder Etienne Schouppe en directeur Departement Materieel René Soenen van de NMBS,



Europees commissaris Karel Van Miert en gewezen minister van Verkeer Herman De Croo terug (om slechts de bekendste Belgen te noemen). Drie verschillende ateliers discussieerden respectievelijk over het Europees vervoerbeleid, de concurrentie in het vrachtvervoer en de privé-wagens als ontwikkelingsfactor voor het vrachtvervoer per trein.

B-Cargo News was een aandachtige deelnemer en brengt in de volgende editie een uitgebreid verslag.

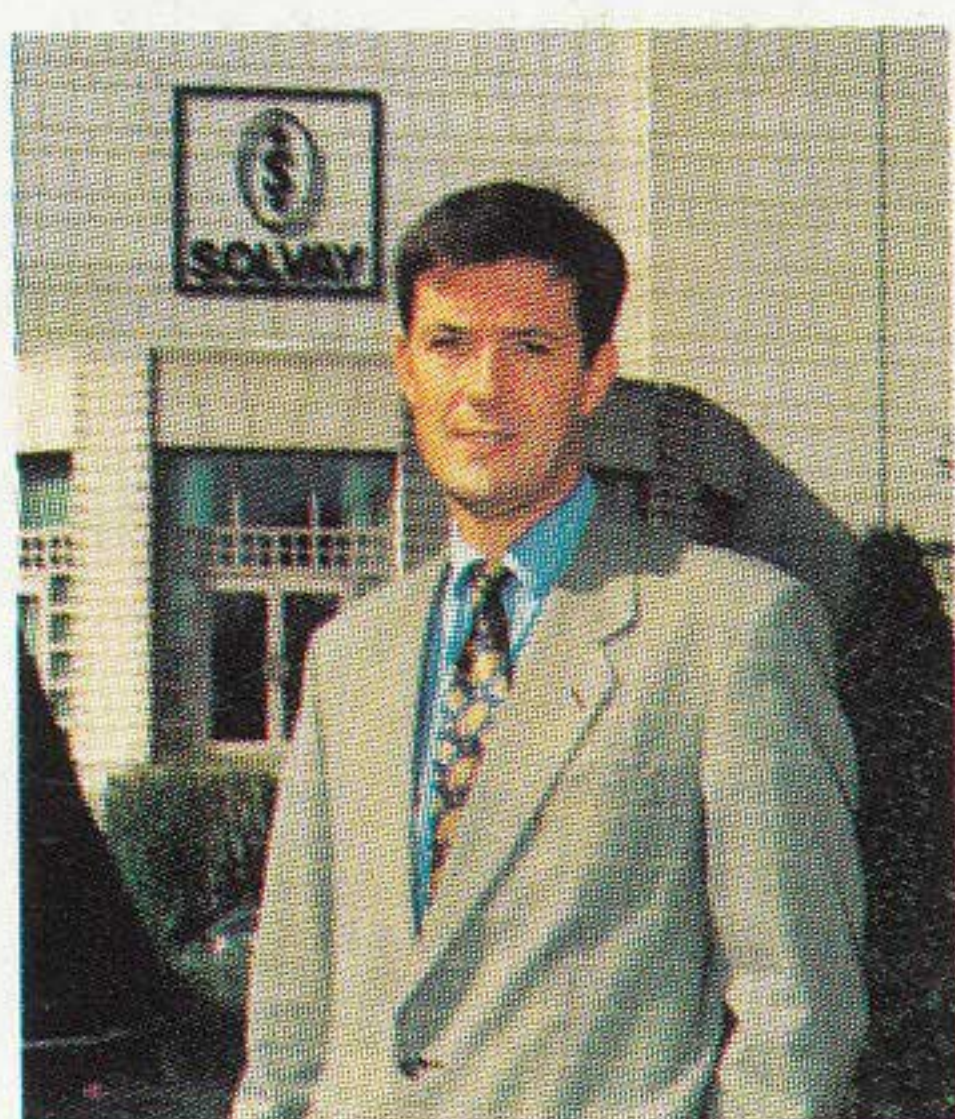
Eerste rectificatie bij de Geharmoniseerde Goederennomenclatuur

De Raad voor Douanesamenwerking heeft beslist om vanaf 1 januari 1996 enkele amendementen aan te brengen aan de nomenclatuur die gehecht is aan de internationale conventie betreffende het Geharmoniseerd Systeem van Omschrijving en Codificatie van Goederen (SH). Deze wijzigingen houden rekening met vragen van verscheidene landen, met de technische evolutie en met de afschaffing van de codes met 6 cijfers voor de goederen die uiterst zelden het voorwerp uitmaken van internationale handel.

Omdat het SH het referentiedocument is voor het NHM, zullen de spoorwegen een eerste rectificatie bij deze nomenclatuur uitgeven, die eveneens vanaf 1 januari 1996 van kracht zal worden. Schematisch zien de wijzigin-

gen eruit als volgt:

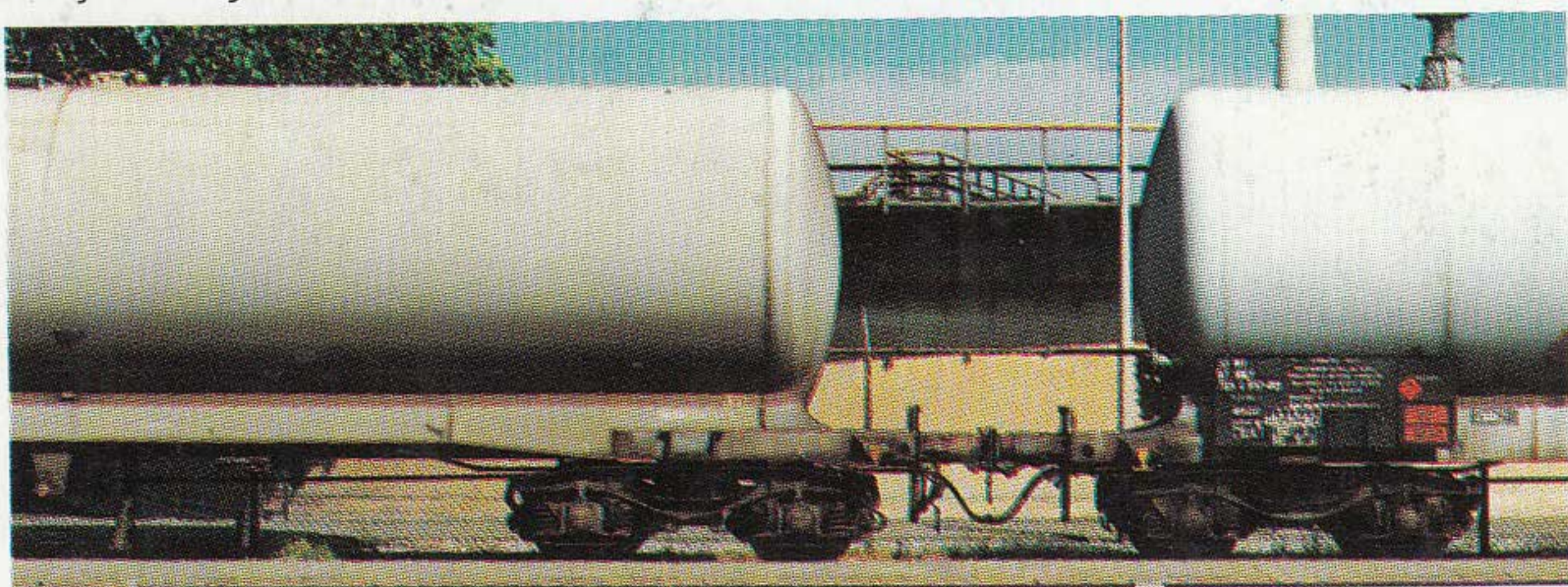
- aanpassing van de sector Chemische Producten (wijziging en opheffing van bestaande codes, introductie van nieuwe codes);
 - vereenvoudigingen voor de sectoren Hout (hergroepering van tropische houtsoorten onder één code) en Staal (afschaffing van de elasticiteitscriteria voor platte walsproducten).
- Het is dus aanbevolen deze rectificatie te raadplegen vooraleer een codenummer op een vervoerdocument te zetten, zeker als de goederen behoren tot één van de drie hoger genoemde sectoren.



Jean-Pierre Demeunynck,
Hoofd Logistieke Dienst
Benelux bij Solvay

“Transport per spoor biedt ons maximale veiligheid, daarom werken we met B-Cargo.”

Bij het vervoer van chemicaliën is veiligheid dé topprioriteit. Voor Jean-Pierre Demeunynck een afdoende reden om beroep te doen op B-Cargo.



Zo heeft Solvay vorig jaar een aanzienlijk deel van de goederen bestemd voor haar afnemers in binnen- en buitenland, toevertrouwd aan het spoor. Telkens opnieuw heeft B-Cargo deskundig en probleemloos de klus geklaard.

De trein is immers perfect ingesteld op dit specifieke vervoer, waarbij een preventieve aanpak essentieel is. De eigen infrastructuur, het hoogbeveiligde materieel, de strikte voorschriften en normen, de strenge controles, het intensief opgeleide personeel en het elektronisch GEM-beheerssysteem (o.a. opvolgen van wagens) zorgen ervoor dat het spoor zó hoog scoort op het vlak van de veiligheid.

B-Cargo kan ook ùw partner worden. Een partner die voor het vervoer van gevaarlijke goederen maximale veiligheid garandeert en u een globale service aanbiedt: degelijke preventieve procedures en het verduidelijken van de aansprakelijkheden en aangepaste verzekeringen.

Meer informatie? Bel B-Cargo op één van de onderstaande nummers.



DE NIEUWE IMPULS IN EUROPEES TRANSPORT

B-Cargo in uw regio: Brussel - Tel. 02/525.26.24 • Charleroi - Tel. 071/60.23.60 • Liège - Tel. 041/23.63.13 • Antwerpen - Tel. 03/272.07.22 • Gent - Tel. 09/241.23.61 • Brugge - Tel. 050/38.81.64

B-Cargo Hoofdzetel: Brussel - Tel. 02/525.46.62

B-Cargo in het buitenland: Köln - Tel. (49)221/13.47.61 • Basel - Tel. (41)61/27.27.285 • Paris - Tel. (33)1/42.09.13.13