

SPOORNIEUWS

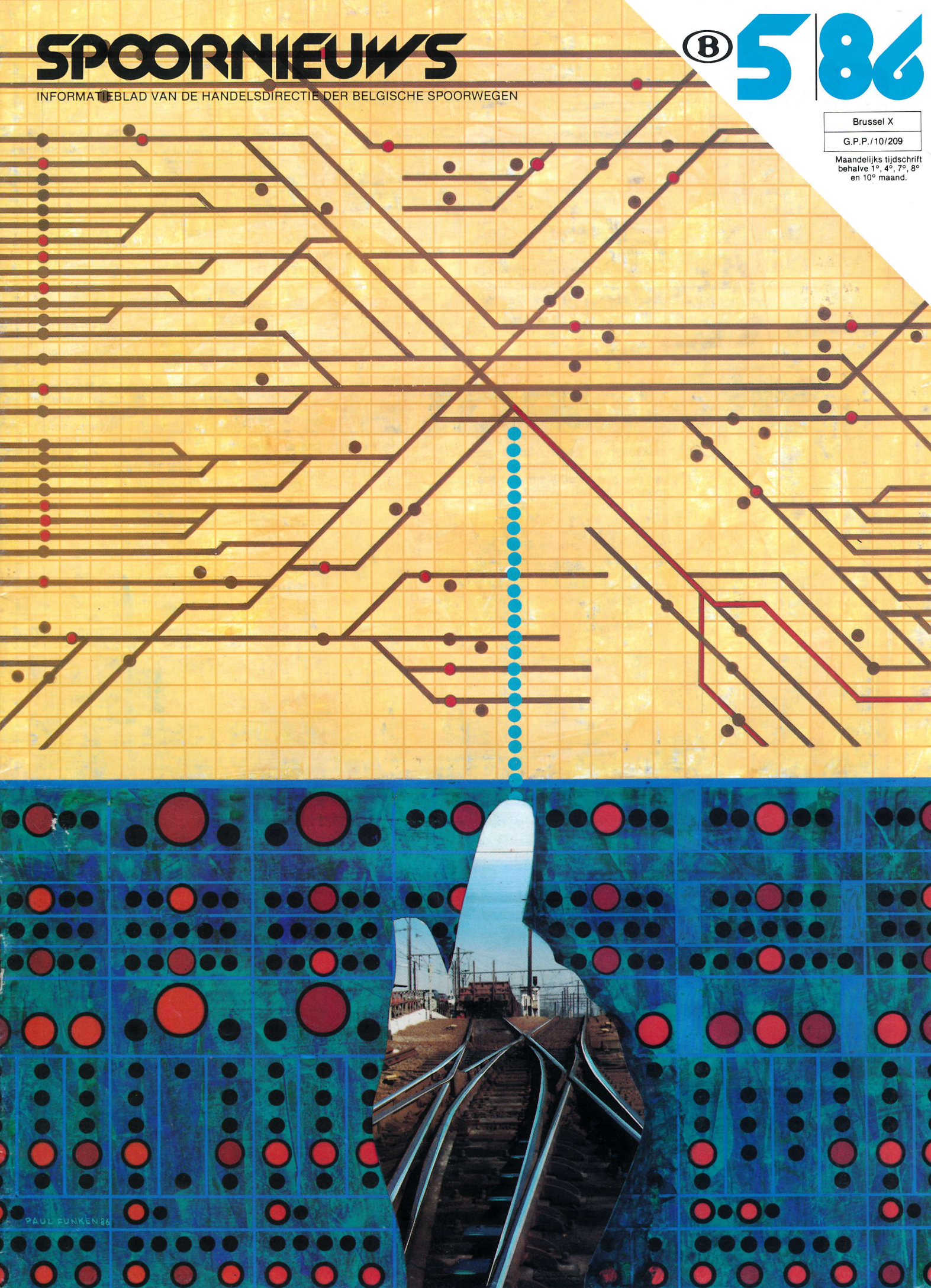
INFORMATIEBLAD VAN DE HANDELSDIRECTIE DER BELGISCHE SPOORWEGEN

® **586**

Brussel X

G.P.P./10/209

Maandelijks tijdschrift
behalve 1°, 4°, 7°, 8°
en 10° maand.



PAUL FUNKEN 86

Deze uitgave geschiedt ongerekend de bestaande tarifaire beschikkingen en dienstregelingen en hun latere wijzigingen.

Verantwoordelijke uitgever:
M. Placke - Brussel

Redactie:
Ravensteinstraat 36 bus 7
1000 Brussel
Tel. 02/525 36 84
Lay out: P. Funken - Brussel
Drukkerij: Hoorens Printing, Kortrijk-Heule

Lid **fppb**

INHOUD

Drie richtpunten voor de toekomst 3 ● Een zwaargewichttrein 4 ● Shopping by moonlight 4 ● Over heuvels en bundels 9 ● De "128" van VTG 12 ● Garantie Cargo 13 ● De sfeer van weleer 14 ● Tarieven te koop 15 ● Bressoux beter uitgerust 16 ● Claude Durand leidt Intercontainer 16 ● Vak 25: een wijziging 16 ● De

nacht van de steenkool 18 ● Nieuwe bemanning in de commerciële vertegenwoordiging te Antwerpen 19 ● Antwerpen-Rijsel rechtstreeks 19 ● Om beter te dedouaneren 19

Het uiteindelijke effect van een "communicatie-actie" is niet altijd makkelijk te peilen. Soms geschiedt deze actie onder de vorm van een deelneming aan een tentoonstelling, een salon of een vakbeurs; men ontmoet er de trouwe klanten en de potentiële klanten. Soms is het een advertentiecampaignede in de pers; een kernachtige, duidelijke boodschap. Soms is het gerichte reclame; een "mailing" op basis van een gekozen adresbestand. Soms is het gewoon een mededeling in een magazine of in een vakblad.

Telkens zetten onze verkoopsteams zich in om de inspanningen te concretiseren: geven van inlichtingen, geven van prijzen (de eventuele "aankoopintentie" moet opgespeurd worden), regelen van de rechtstreekse aankoop. Dit laatste komt inderdaad minder voor wanneer het gaat over vervoer per wagenlading. Het afsluiten van een contract vergt een voorstudie, een ernstige technische voorbereiding en onderhandelingen. Dit alles vraagt tijd.

Eén zaak is zeker: onze verkoopsteams, die opereren in diverse regio's, zijn steeds bereid om éénieder uitvoerig te informeren over de variëteit aan goederenproducten of over de vernieuwde dienstverlening die de klant kan verwachten. Daarom komen zij naar u toe. Zij kunnen u producten aan-

bieden die afwijken van het traditionele spoorwegconcept, maar die daarom ook veel voordeliger zijn.

De spoorweg van de tachtiger jaren is absoluut nieuw, krachtiger en dynamischer. Onze mensen zijn daar om u die nieuwe aanpak voor te stellen. Geef hen een seintje... er is stellig wel iets dat u nog niet wist en waar u voordeel uit puurt.



TOP PLAN

drie richtpunten voor de toekomst

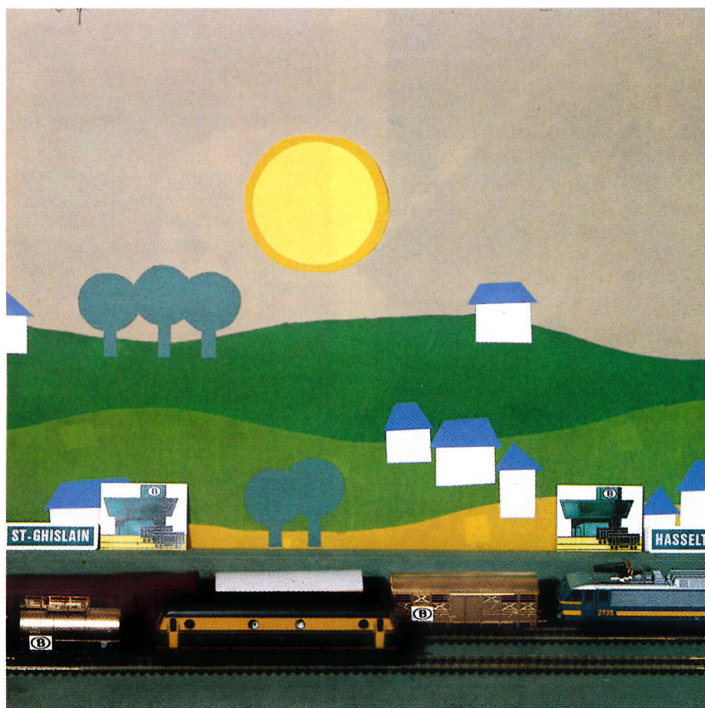
Het is ons wel bekend dat de NMBS, zoals de meeste Westeuropese spoorwegen trouwens, haar topjaren had te danken aan de eerste industrialisatieprocessen die ons land gekend heeft. Wij herinneren ons met nostalgie de "goede oude tijd" van de kool- en staalnijverheid. Enkele opmerkelijke cijfers:

★ in 1955, 42% van het NMBS-verkeer betreft de sector van de kolen en cokes (28 miljoen ton !);

★ in 1974, 79% van het verkeer werd door de z.g.n. zware sector geleverd (vaste en vloeibare brandstoffen, ertsen en metalen);

★ in 1985, ondanks tien jaar crisis in de staalsector waren deze zware sectoren nog goed voor 70% van het verkeer.

Op het industrieel vlak is men geleidelijk overgegaan van een sterk geconcentreerde zware nijverheid naar een meer gediversifieerde en anders gelokaliseerde nijverheid (met al de onvermijdelijke restructuraties vandien). Tijdens dezelfde periode is er eveneens een internationalisatie van de handel, eerst op het maritiem vlak en nadien op Europees niveau. In de goederensector schakelt men over van een vraag uitgedrukt in termen als massavervoer, regelmatige verzendingsfrequentie, geringe waarde van de goederen, grote afmetingen van de zendingen, belangrijke voorraden, weinig en geconcentreerde geografische relaties en hoge spoorweg-knowhow naar een *nieuwe vraag* gekenmerkt door: kleinschaligheid van de zendingen, onregelmatigheid (of zelfs toevalligheid!) van de verzendingsfrequentie, grotere waarde van de goederen, beperkte voorraden, geïntegreerde logistiek (just-in-



time!), talrijke en verspreide relaties, en weinig of geen spoorweg-knowhow.

Op de nieuwe markten kunnen al de producten door alle transportmiddelen vervoerd worden. De markten zijn niet geplanifieerd en de prijsvorming is vrij. De klant heeft dus *altijd de keuze*. Hij beslist volgens 3 criteria: *kwaliteit, betrouwbaarheid, concurrentievermogen*.

Kwaliteit betekent dat:

★ alle binnenlandse relaties in één "nachtsprong" moeten bediend worden;

★ het nabije hinterland (Ruhr - Parijs) eveneens in één "nachtsprong";

★ de andere economische gebie-

den van de buurlanden (Lyon, Bayern,...) in twee "nachtsprongen" plus één dag;

★ verder (Italië, Scandinavië, Oostenrijk) in drie dagen en twee nachten.

Betrouwbaarheid: moet uitgebreid worden tot een contractuele waarborg.

Concurrentievermogen: op de nieuwe markten is de concurrentie price-leader. Om deze nieuwe markten binnen te treden moet de spoorweg haar producten aanbieden tegen een prijs die concurrerend is.

Hoe kunnen de spoorwegen tegemoet komen aan deze nieuwe marktbehoeften?

In juni werd een nieuw vervoerplan

gelanceerd: het TOP-plan. Na drie maanden ervaring stellen wij vast dat het dag A/dag B-objectief in 96% van de gevallen bereikt werd. Wij mogen dus spreken van een succes. Op het internationaal vlak werkt men aan de integratie van de nationale vervoerplannen (bv. Intercargo-DB en Etna-SNCF) om een dienst van eind tot eind op punt te stellen die aan drie hoofdkenmerken beantwoordt (kwaliteit, betrouwbaarheid, concurrentievermogen).

Er zijn drie prioriteiten:

1. HET CONCEPT "ECONOMISCHE ZONES": wij zullen bv. niet meer spreken van een tarief België-Frankrijk maar wij willen onze producten segmenteren naar de marktkenmerken: "different products for different purposes".

2. Bevorderen van VERBINDINGSTREINEN die deze zones met elkaar verbinden, zonder tussenrangeringen.

3. CONCENTRATIE van de treinen op reiswegen die een snelle doorvoer toelaten en uitwissen van de grenzen.

Gisteren lanceerden we het TOP-Plan.

Voor de toekomst denken we aan zonetrestreinen tussen België en Scandinavië en tussen België en Oostenrijk.

Daarbij komt ook nog het Easy-project: een letterwoord waaronder de teletransmissiediensten van de NMBS aan de klanten worden voorgesteld.

Plinius de Oude parafraserend, die eens zei "ex Africa semper aliquid novi" is het onze wens dat men ook over de spoorwegen zegt: "Over de goederenproducten van de spoorweg valt altijd iets nieuws te vertellen". ■

een zwaargewichttrein

Op 30 september 1986 werd er een heuse "zwaargewicht-trein" gevormd te Zeebrugge. De wagens waren geladen met steenkolen bestemd voor de cokesfabriek te Seraing.

Wat was er nu ongewoon? De lengte: een trein van meer dan 600 m. De tractie: 2 locs. De totale last: 3.500 ton, geladen in 44 Falsbogie-wagens met grote capaciteit. Deze wagens zijn geknipt voor het vervoer van massagoederen. Het zijn zelflossers met laterale opklapbare deuren die de halve lengte van de wagen vrijmaken.

Dit was evenwel niet de eerste zwaargewichttrein die door de NMBS op de sporen werd gezet. Toch is het nodig dit bekend te maken om nogmaals de grote capaciteit en de mogelijkheden van de NMBS te onderstrepen.

De uitbouw van ons spoorwegnet en de bekrompenheid van het Belgische grondgebied spelen niet in het voordeel van de Maatschappij om in binnenverkeer echt concurrerend te werken: een dicht spoorwegnet en de relatief korte afstanden nopen de NMBS tot het uitspelen van de troef "massavervoer".

De reorganisatie van het goederenverkeer - het TOP-Plan - beoogt een hogere rentabiliteit en een betere dienstverlening aan de klant. Wat de rentabiliteit betreft, stelt men vast dat de post "rollend materieel" een kostenfactor is die makkelijk kan teruggeschroefd worden door een snellere rotatie van het materieel.

De vorming van volledige treinen is een aangewezen handelswijze om deze doelstelling te bereiken. Het is ook een middel om de eigenaars of verhuurders van particuliere wagens een helpende hand te reiken. Deze worden, net zoals de spoorwegen zelf, met het kostprijsprobleem van de wagens geconfronteerd. Omwille van de eigen handicap (zwakke positie op korte en middellange afstand), pakt de NMBS nu ook uit met de "middelsware" trein (1.800 à 2.000 ton bruto) die het voordeel van de snelle rotatie aan het massavervoer koppelt.

De super-zwaargewichten rijden eveneens onder dit regime. Het voorbeeld van 30 september is slechts één uit de lange rij. Toch wil de NMBS deze techniek niet veralgemenen vooraleer de terminale behandelingen (laden en lossen) ook perfect zijn afgestemd. Dit om het voordeel van een snelle rotatie binnen de 48 uren, niet te verliezen.

Deze prioriteit die wordt toegekend aan de rotatie van het materieel - dus aan een verhoogde rentabiliteit - speelt in op de doelstellingen van het TOP-Plan, zelfs al gaat het hier om volledige treinen en niet om afzonderlijke wagenladingen. Dit is een nieuwe technische en commerciële benadering van de NMBS, die op lange termijn vruchten moet afwerpen. Het is een antwoord op de snelle mutatie van de markt en het is een middel om de plaats te heroveren die de NMBS werkelijk toekomt. ■

Stel je voor... het gebeurt in Groot-Brittannië.

Op een ouderwetse winteravond vertoef het gezin gezellig in de leefkamer (het televisietoestel staat dus niet aan!). Vader leest, de kinderen spelen, moeder vult stiekem een formuliertje in.

Plots staat zij op, trekt een mantel aan, gaat buiten en verdwijnt in de aanzwellende duisternis. Bij haar terugkomst - enkele minuten later - vraagt een verbaasde echtgenoot uiteraard tekst en uitleg. Waarop zij laconiek repliceert: "I was shopping by moonlight".

En eigenlijk deponeerde zij een bestelformuliertje van een postorderbedrijf in de brievenbus op de hoek van de straat.

In het scenario van deze rake reklamespot die in Groot-Brittannië werd vertoond (en waar de postorderverkoop sterk ontwikkeld is) ligt de hele filosofie vervat van dit toch wel aparte distributiesysteem.

Tijdwinst voor de klant is het hoofddoel van de postorderbedrijven. Gedaan met het saaie tijdrovende winkelen, geen parkeerproblemen meer, niet meer aanschuiven aan de kassa, geen gezeul met pakken en zakken. De tijd die je zo vrijmaakt gaat naar andere leuke dingen.

Maar wat denkt de modale Belg daar wel over? Winkelen in het stadscentrum, in een gezellige wandelstraat, gevolgd door een natje en een droogje in een knusse tea-room... dat kan toch ook best meevallen! De meningen zijn uiteraard verdeeld, de controverse zal blijven bestaan.

Toch is het een vaststaand feit dat Concordia Mail in 1985 een jaaromzet haalde van 3,7 miljard frank, wat voor de spoorweg 2,3 miljoen stukgoedzendingen betekent. En daar zijn wij - de NMBS - best blij mee!



Volgens omzet is Concordia Mail de ontegensprekelijke koploper van de Belgische POV-sector. Het Turnhoutse bedrijf laat de nummer 2, Saint-Brice (3 Suisses), enkele lengten achter zich. Het bekleedt binnen de nationale distributiesector de 14e rang, en in de welbekende "TOP 5000" van het economische magazine Trends prijkt het op een eervolle 247e plaats. Veelbetekenende cijfers voor een bedrijf dat pas in 1964 uit de startblokken schoot en dat zich vandaag de dag een investering getroost van 700 miljoen frank voor de bouw van een supermodern computergestuurd magazijn. Nog sneller en nog efficiënter werken om de klanten te dienen. Dat is de slagzin. Om deze doelstelling waar te maken rekent Concordia Mail op een vlotte samenwerking met zijn "verplichte" partner, de NMBS.

De officiële inhuldiging van het nieuwe magazijn was voor Spoor-nieuws de aanleiding om terecht enkele bladzijden vrij te maken voor de grootste klant van NMBS-Collif.

Hoe een postorderbedrijf groeit

Concordia Mail vindt zijn oorsprong in 1948, toen in België de N.V. International School gesticht werd als dochter van het Rotterdamse "Nederlands Taleninstituut". International School verkocht cursussen per brief, waarbij de cursisten schriftelijk begeleid werden door free-lance leraren.

Honderdduizenden mensen schaafden op die manier hun kennis bij. De stap tussen cursussen en boeken of schrijfmachines was klein, en in 1964 werd de N.V. Concordia Mail opgericht. De eerste boeken van Lekturama, schrijfmachines en recorders werden aan huis besteld via de nieuwe N.V.

Een echte postorderactiviteit ontwikkelde zich, waarbij in de aan-

vangsfase de adressenlijst van International School als potentieel klantenbestand gold. De catalogus, of beter de eerste folder, van Concordia Mail bestond uit 4 pagina's waarin een twintigtal producten werden voorgesteld. Jaar na jaar werd het assortiment uitgebreid, wat thans resulteert in een turf(je) van een catalogus met 208 pagina's algemene producten plus 80 pagina's extra met mode-artikelen.

Gestadige groei

Wat de cijfers betreft was er tussen de jaren 1968 en 1975 jaarlijks een groeipercentage van 60 à 70%. Daarna daalde het naar een toch nog uitzonderlijk niveau van $\pm 20\%$. Op de hoge omzetcijfers die Concordia Mail scoort, is er sinds 1984 een zekere stagnatie waar te nemen, waarbij de omzet-groei voor de toekomst vooral zal moeten gezocht worden in een verdere uitbreiding van het assortiment.

Het jaar 1980 was wel bijzonder. Op 1 juli werden toen de aandelen van Concordia Mail verkocht aan het Vroom & Dreesman Concern uit Nederland, thans Vendex International, met zetel te Amsterdam. De overige buitenlandse postorderbedrijven van de groep werden allemaal ondergebracht in één postorderdivisie van Vendex International.

1984 was een absoluut topjaar met een stijging van de omzet van 21% ten opzichte van 1983. In 1985 was er evenwel een daling van de omzet met 11%. De redenen hiervoor waren de algemene teruggang in het bestedingsniveau van de consument, een bewust gekozen politiek om het rendement veilig te stellen en het tegenvallend resultaat bij de prospectie van externe adressenbestanden.

Voor de totale postordersector zijn de resultaten van 1985 in vergelijking met 1984 er 5,8% op vooruit-

SHOPPING BY MOONLIGHT





gegaan. Wat het eerste halfjaar van 1986 betreft, was er een bijzonder goede start met 10% stijging gedurende de eerste drie maanden.

Het waarom

Het globale succes van Concordia Mail sinds 1968 is te verklaren door diverse factoren. Er is de algemeen erkende trend dat de postorderverkoop sneller groeit dan de overige distributievormen, omdat deze vorm van verkoop meer tegemoet komt aan de wensen van de huidige en toekomstige verbruikers: thuis bestellen, wanneer men wil, thuis geleverd, gemak van betaling, recht op terugzending. Er wordt eveneens een klantvriendelijke politiek gevoerd waarbij in geval van betwisting de klant niet in de kou komt te staan.

Er is een vooruitziende voorraadpolitiek gekoppeld aan een snelle levering. En met het nieuwe distributiecentrum mag gesteld worden dat de bestellingen die vandaag binnenkomen, morgen reeds op spoorwagens geladen zijn. Middels een doordacht marketingplan wordt het bestaande cliënteel meer en meer gesegmenteerd, waardoor een optimaal mailing-schema kan ingezet worden.

De promotie voor de produkten is sterk doorgedreven en creatief. Volgens Concordia Mail is het immers voor elk postorderbedrijf een absolute noodzaak om bij ieder produkt-aanbod een promotie-actie te voeren. Zeker in periodes van stagnerende consumptiebestedingen is promotie een must om te slagen.

De belangrijkste reden van het commercieel succes is het feit dat de distributiekost steeds zo laag mogelijk wordt gehouden. Een postorderbedrijf kan per eenheid produkt massaal inkopen en bedingt aldus lagere inkooprijzen.

Anderzijds is de gepersonaliseerde distributie tot aan de deur van de consument, inclusief de bijkomende service van makkelijke betaling en het recht op retourzending, een aangelegenheid die duurder uitvalt dan bij een traditioneel distributiebedrijf. Daar moet de klant zelf de inspanning opbrengen om het produkt te komen kiezen, hij moet het zelf vervoeren en dient meestal contant te betalen. Vandaar dat het voor een postorderbedrijf een must is om de operationele kost onder controle te houden en om naar betere technieken te zoeken om dit nog doelmatiger te doen.

Deze redenering ligt tenslotte aan de basis van de nieuwe computergestuurde geautomatiseerde goederenbehandeling en van de rationele verzending door rechtstreekse lading per bestemming op spoorwagens.

De investering van 700 miljoen frank, werd daarbij in de hand gewerkt door het gunstige fiscale klimaat gecreeërd door het K.B. 15 (zie interview met P. Van de Vannet). Het is tevens een bevestiging van het geloof in de markt van de postorderverkoop, die bij een goede prijs/kwaliteit-verhouding van het produkt en bij een snelle levering aan de klant, een formule is die de toekomst voor zich heeft. De innovatie van de techniek is in de postordersector nog ver van uitgeput, en de mogelijkheden geboden door de computerindustrie openen voortdurend nieuwe uitgangspunten in de commercialisering. Zo bijvoorbeeld door een optimale segmentatie van de klantenbestanden, waardoor de "massareklame" nog beter gedoseerd wordt en nog meer klantgericht het produktenpakket aanbiedt. Ook hier zijn enorme investeringen mee gemoeid en de telematica zal in de nabije toekomst zeker een belangrijke bron van vernieuwing zijn.



Het nagelnieuwe distributiecentrum

Futuristisch, futurologisch, SF-achtig of eenvoudigweg bevreemdend. Zo zou je de eerste indrukken kunnen verwoorden in het pas opgetrokken hoogbouwmagazijn van Concordia Mail.

Kranen rijden onverschillig op en af tussen torenhoge, statige stapelrekken, palletten met goederen schuiven wezenloos voorbij op transportbanden. Hier wordt duidelijk gewerkt... toch is er letterlijk en figuurlijk geen kat te bespeuren. Het unieke magazijn is volledig geautomatiseerd, de menselijke inbreng is bijna overbodig. Het behoort tot de vijf grootste Europese magazijnen in zijn soort, maar de bediening is derwijze vooruitstrevend dat het gehele concept dient als studieobject voor een Internationaal Congres betreffende goederenbehandeling.

Het magazijn heeft een palletcapaciteit van 34.560 plaatsen, het is 165 m lang, 32 m hoog en 35 m breed. Aansluitend is er een laagbouwmagazijn met een nuttige oppervlakte van 20.000 m² waar ook de verschillende behandelingeninstallaties voor het versturen van de colli zijn ondergebracht.

Hoogbouw- plus laagbouwmagazijn vormen samen eendrachtig het nieuwe distributiecentrum.

Alles geautomatiseerd

De behandeling van de palletten gebeurt door 6 computergestuurde stapelkranen met een hefber

van 30 m. Elke kraan behandelt gemiddeld 40 palletten per uur. Het intern transport van en naar het hoogbouwmagazijn geschiedt via palletrollen. Dat zijn banen die gestuurd worden door de centrale magazijncomputer (die het distributiecentrum ook administratief beheert).

Het hoogbouwmagazijn bestaat in feite uit twee zones: de bulkzone voor het stapelen van volledige palletten (88% van het totale volume) en de orderpickzone (12%) waar palletten met diverse goederen worden klaargezet voor het "picken" van de bestellingen.

Tussen de palletten in de orderpickzone zijn er vijf gangen met railgeleide orderpickkranen. De "gepickte" goederen worden per bestelling in plastic bakken aan de verzendlijn afgeleverd. Deze zone wordt dus automatisch door de zes hoogbouwkranen bevoorrad.

De NMBS hoort erbij!

In het laagbouwgedeelte, waar op twee verdiepingen wordt gearbeid, zijn verschillende afdelingen ondergebracht: goederenontvangst en verzending, opslag voor meubelen, verzendlijnen en produktieafdelingen (zoals voorverpakking). In de verzendafdeling worden de colli automatisch voor verzending klaargemaakt. In elke collo bevindt zich een faktuur en hij wordt voorzien van een adresetiket en een

streepjescode. Via deze streepjescode bepaalt de computer de uiteindelijk sortering volgens een aantal bestemmingen (tot 32).

Deze sorteerinstallatie, met een capaciteit van 5.000 colli per uur en een lengte van 100 m, mondt uit op het geïntegreerde spoorwegperron. Volgens het aantal bestemmingen worden de colli gestapeld op palletten of in boxen, waarna ze in de juiste spoorwagens geladen worden.

Concordia Mail heeft nu ook de spoorweg letterlijk in huis gehaald. Er is een nieuwe spooraansluiting aangelegd waarop 40 wagens kunnen gestald worden, waarvan 10 binnen de sorteerafdeling. Dat deze ingreep de snelheid van verzending ten goede komt is evident. Voor de NMBS betekent dit ongeveer 7.000 colli per dag, met pieken tot soms 13.000 en een dagelijkse retour van ongeveer 600 zendingen. (Colli van minder dan 1 kg - vooral boeken - bereiken hun bestemming via de post.)

De bestemmingen van de colli komen overeen met de wegcentra van de NMBS. De computer van Concordia Mail maakt dagelijks een magneetband met de identificatienummers van alle colli. Deze band wordt nog dezelfde dag om 16.27 u. met een reizigerstrein vanuit Turnhout naar Brussel-Zuid gestuurd. De centrale NMBS-computer bij de Directie Informatica verwerkt onmiddellijk de data en

"stuurt" ze naar de terminals in de diverse wegcentra waar de vrachtbrieven worden uitgeprint onder vorm van kettingformulieren. De colli kunnen bij aankomst in de wegcentra aldus zonder verwijf bij de klant worden gebracht.

De informatica speelt een hoofdrol bij een snelle levering van de Concordia Mail-produkten door de NMBS. Deze is vandaag de dag derwijze ver doorgedreven dat zowel de leveringsdag als het nummer van de NMBS-vrachtwagen op de vrachtbrief voorkomen. Ook voor de retourzendingen zoekt de NMBS de administratieve rompslomp tot het stricte minimum te herleiden. Een probleem dat trouwens in de postordersector van dichtbij wordt gevolgd.

Vanaf de maand december zijn er voor retourzendingen van postorderbedrijven geen vrachtbrieven meer nodig. Er wordt automatisch een eenvoudig blauw etiket uitgeprint in de wegcentra waarop alle gegevens van de vrachtbrief zijn vermeld. De computer houdt de situatie bij per collo (afgeleverd, geweigerd, twee aanbiedingen,...) en beveelt op het juiste tijdstip de retourzending.

De NMBS evolueert mee en heeft de vaste wil om de postorderbedrijven daar waar mogelijk een helpende hand te reiken. De spoorweg wil "goed" vervoeren, op een eigentijdse en efficiënte manier.

In de marge van het gebeuren: een babbel met P. Van de Vannet, Algemeen Directeur.

★ *Concordia Mail doet het in de distributiesector goed niettegenstaande het algemeen consumptieniveau daalt. De redenen netjes op een rijtje?*

De postorderverkoop beantwoordt duidelijk aan een nieuwe behoefte. Man en vrouw gaan uit werken en met ons systeem hebben ze

meer vrije tijd en minder kosten. Wij bieden een makkelijke aankoop, niet gebonden aan openingstijden van winkels. Daarenboven is er een kredietmogelijkheid zonder formaliteiten en je koopt geen katten in zakken. Vol doet het produkt niet, dan stuur je het gewoon terug binnen de ge-



stelde termijn. Meer en meer zaken zullen in de toekomst thuis gebeuren - ook het dagelijkse werk - en dit wordt stellig in de hand gewerkt door de popularisatie van de computer.

★ *Heeft Concordia Mail geen imago van een tweederangswinkel, de topklasse behoort duidelijk niet tot uw klienteel?*

Wij profileren ons bewust niet naar de topklasse. Wij brengen populaire produkten voor iedereen, en daarom realiseren we ook een grote omzet. Wij prefereren dit segment van de markt. De voorstelling van ons assortiment mag ook niet te mooi en te stijlvol zijn, want dan identificeren de traditionele klanten zich niet meer met Concordia Mail. Wij zijn stellig geen tweederangswinkel. Onze produkten zijn degelijk en goed. En afhankelijk van de lay-out van de catalogi kunnen we met dezelfde produkten diverse doelgroepen aanspreken.

★ *Zijn de veelbesproken sweepstake's en tombola's werkelijk nodig?*

Het zijn typische promotiemiddelen voor de postordersector. In ons verkoopssysteem is er geen fysisch contact tussen de koper en het produkt. Deze handicap overbruggen wij door een sweepstake of een tombola, ingericht volgens de termen van de wet. Onze klanten zijn er aan gewend en worden er door gemotiveerd. Wij sturen een catalogus of een folder, er is interesse, de kooplust

is opgewekt... via een sweepstake of een tombola overhalen we de klanten om toch maar te bestellen. Zonder deze promotievorm verliezen we zeker een pak klanten.

★ *Is Concordia Mail kwetsbaar door de afhankelijkheid van post en spoor?*

Jawel, wij hebben dit niet in de hand. De post heeft een sleutelmonopolie, voor het spoor zijn er nog uitwijkmogelijkheden via de weg. Als de post ons voor een "voldongen feit" stelt dan gaan wij kapot, maar ook de NMBS kan ons voor zware problemen stellen. Toch hebben wij vertrouwen in beide "verplichte" partners... tenslotte zijn wij toch een klant van formaat!

★ *Wat houdt het K.B. 15 eigenlijk in?*

K.B. 15 bepaalt dat als er bij een kapitaalverhoging 60% wordt geïnvesteerd in eigen land, je gedurende 9 jaar fiscaal onbelaste dividenden kunt uitkeren tot 13% van het bedrag der verhoging. Het voordeel is reëel en was de rechtstreekse aanleiding tot de oprichting van het distributiecentrum. Toch wil ik aanstippen dat ik het niet onze taak acht om als distributieonderneming te investeren in gebouwen. Wij zijn veeleer geïnteresseerd in een huurformule. De nieuwe magazijnen zijn er nu... en ze waren er meer dan nodig. Onze omzet doet het nog steeds goed, het succes van onze produkten is onvoorspelbaar, vandaar dat wij bijkomende ruimte nodig hadden.

★ *De verhouding met NMBS-Colli?*

Onze contacten met NMBS-Colli zijn voorbeeldig te noemen. Er is een goede onderlinge verstandhouding. De spoorweg wil ons steeds helpen. Daarbij wil ik pleiten voor een vriendelijk contact van de NMBS-vrachtwagenbestuurders met onze klanten. Zij zijn immers de ambassadeurs van Concordia Mail. Onze klanten zien alleen het personeel van de spoorweg wanneer het produkt wordt afgeleverd. Zij identificeren dikwijls de NMBS met Concordia Mail. Als de aflevering met "the smile" gebeurt dan komt dit tenslotte beide maatschappijen ten goede... waarvan akte. ■

In het raam van het TOP-Plan werd het aantal rangeerstations op het Belgisch net teruggeschroefd van 13 tot 6. Daarbij worden nog 4 rangeerstations gevoegd die een bijzondere taak toebedeeld krijgen.

Wat is een rangeerstation? Hoe werkt het? Samen met een groep journalisten waren wij getuige van de avondlijke activiteiten. Een verslag.

De rangeerstations zijn ingeplant in de nabijheid van de havens en de grote industriezones. Alle beladen of ledige wagens die de klanten aanbieden, worden geconcentreerd in het rangeerstation. Er is een identiek verkeer in omgekeerde richting afkomstig van alle andere rangeerstations.

De treinen verzekeren in beide richtingen dagelijkse verbindingen met de andere rangeerstations. De wagens die ze aanbrengen worden op hun beurt getrieerd en naar hun bestemming gebracht.

Het station Monceau

De bedieningszone van Monceau omvat niet enkel het industriebekken van Charleroi, doch ook: Piéton, Erquelinnes, Walcourt, Mariembourg, Luttre, Nijvel, Waterloo, Etterbeek, Marcinelle, Fleurus, Tamines, Auvélais en Ronet. De metaalindustrie zorgt uiteraard voor een groot deel van de activiteit.

Het station Monceau heeft een oppervlakte van 62 ha en is gevat binnen de driehoek afgebakend door de lijn 124 (Charleroi - Brussel) en de lijn 112 (Charleroi - La Louvière). De installaties zijn klassiek uitgebouwd:

- ★ een ontvangstbundel met 23 geëlectriceerde sporen;
- ★ een rangeerheuvel van 3,825 m hoogte;
- ★ een rangeerbundel met 32 sporen;
- ★ twee vertrekbundels: één met 8 sporen en één met 13 sporen, alle geëlectriceerd.

Dagelijks behandelt Monceau 1.600 tot 1.900 wagens. Van dit aantal trieert het station er zelf 1.100 à 1.500 voor 72 bestemmingen.

Technische steekkaart Concordia Mail N.V.

Adres: Parklaan 22, 2300 Turnhout

Bedrijfsoppervlakte:
magazijnen 51.000 m²
burelen 7.893 m²
showrooms 1.273 m²
drukkerij 1.047 m²
Totaal 61.213 m²

Personeelsbestand per 01.09.86
voltijds: 529
deeltijds: 110
Totaal 629

Aktiviteit: postorderverkoop

Assortiment: algemeen assortiment, mode, boeken

Handelsmerken: Lekturama en Editions Christophe Colomb

Aandeelhouders: Vendex International, Amsterdam

Verkoopcijfer in 1985: 3.794.528.000 fr.

Winst in 1985: 129.798.000 fr.



over heuvels

Seinhuizen, factagedienst en computer

Het verkeer van de stellen en van de locs wordt op goede sporen geleid door 4 seinhuizen van het all-relais-type. De bediening van de wissels, van de seinen en van alle ingebouwde veiligheidsen wordt geregeld door elektrische relais. Een reisweg wordt "toegelaten" door de eenvoudige manipulatie van twee "sleutels": een eerste sleutel maakt de reisweg vrij, een tweede sleutel preciseerd de rijrichting en beveelt de opening van het sein.

De factagediensten bepalen de samenstelling van elke trein, controleren en bevelen de bewegingen van de ledige wagens. Zij registreren ook de uren van ter beschikkingstelling en van teruggave der wagens op particuliere aansluitingen. Deze registreer- en controle-voorzieningen hebben een statistische en boekhoudkundige waarde. De permanente garing van gegevens vereist de inzet van een groot aantal personeelsleden, maar het loont de moeite. Alle data worden aangewend om de organisatie in de rangeerstations te optimaliseren.

De computer heeft een geheugen met grote capaciteit en werkt bliksemsnel. Er is een centrale NMBS-computer te Brussel die alle data zolang als nodig stockeert. De stations kunnen hem "raadplegen", de gegevens gebruiken, verwerken en aanpassen en er het nodige profijt uithalen. Bijna onmiddellijk kunnen precieze data ter beschikking gesteld worden waardoor de snelheid van uitvoering van de werkorganisatie in de stations zoals voorzien kan aangehouden worden.

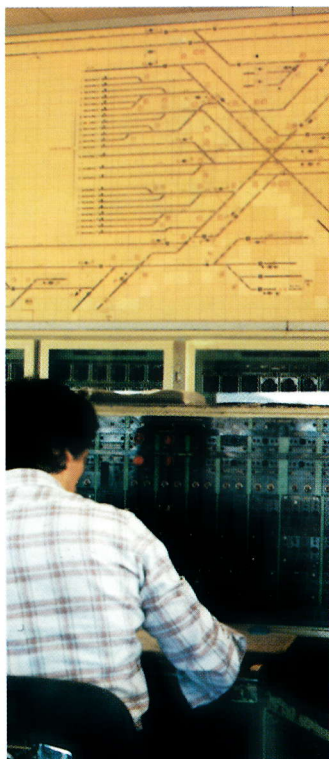
Het werk in het station

Van zodra een trein een rangeerstation verlaat, speelt de computer alle noodzakelijke gegevens van de wagens door aan het bestemmingsstation: nummer, gewicht, lengte, remming, oorsprong, bestemming, specifieke kenmerken van wagens en lading, rangschikking in de trein.

De trein komt toe in de ontvangstbundel. Hij wordt geschouwd door een specialist van het materieel die de eventueel beschadigde wagens aanduidt. Met het borderel, uitgeprint door de computer, controleren twee factageklerken de samenstelling van de trein. De eerste zit aan een bureau, de tweede heeft een zender/ontvanger en loopt het hele stel af. Zij verbeteren eventueel sommige fouten,

bepalen de bestemming van de ledige wagens en geven alle noodzakelijke inlichtingen door voor een vlotte uitvoering van het werk. Alle correcties en bijkomende informatie worden in de computer "gestopt".

De remmen van alle wagens worden daarna ontluicht en het stel wordt klaar gemaakt om geschikt te worden, gebruik makend van het zwaartekrachtprincipe, d.w.z. de wagens worden naar het spoor gericht dat overeenstemt met hun categorie (ledige wagens) of hun bestemming. De computer kent de toewijzing van alle sporen van de rangeerbundel. Op verzoek print hij een rangeerbuletin voor een bepaalde trein. De rangeerloc wordt achteraan het stel geplaatst en duwt het met een lage regelmatige snelheid op en over de rangeerheuvel. Daar koppelt een rangeerder de wagens los met een stang. Eens over de heuveltop sporen de wagens door hun eigen gewicht (en volgens het rangeerbuletin) naar de aangeduide sporen.



en bundels



Om deze methode toe te passen tegen een aangehouden snelheid (1 m per seconde), is het noodzakelijk om over twee geperfectioneerde werktuigen te beschikken: de automatische triëring en de spoorremmen.

De automatische triëring geschiedt op twee manieren: via manuele bediening en via de automatische bediening der wissels. Het is deze laatste manier van werken die hier wordt toegepast bij de rangeerverrichtingen.

De spoorremmen bestaan uit twee balken uit één stuk, de rembek-

ken, die parallel lopen met de sporen. De vijzels die de rem in werking stellen worden met oliedruk bediend. De rembekken worden opgelicht en worden tegen de wielstellen geduwd. Aldus wordt de snelheid van de te rangeren wagens in de hand gehouden (om het even welk gewicht ze hebben) en komen ze zonder geweld tegen de wagens die zich reeds op de rangeersporen bevinden.

Als het werk voltooid is, dan wordt dit gemeld aan de computer die de eventuele wijzigingen in zijn geheugen opslaat.

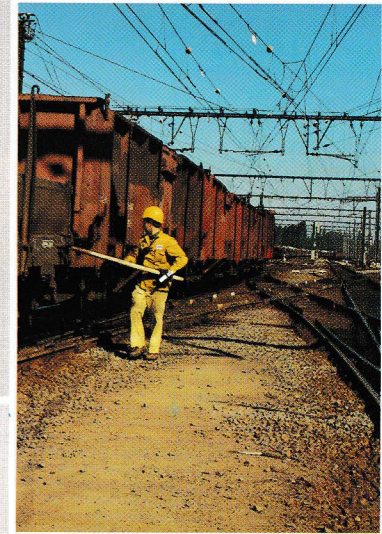
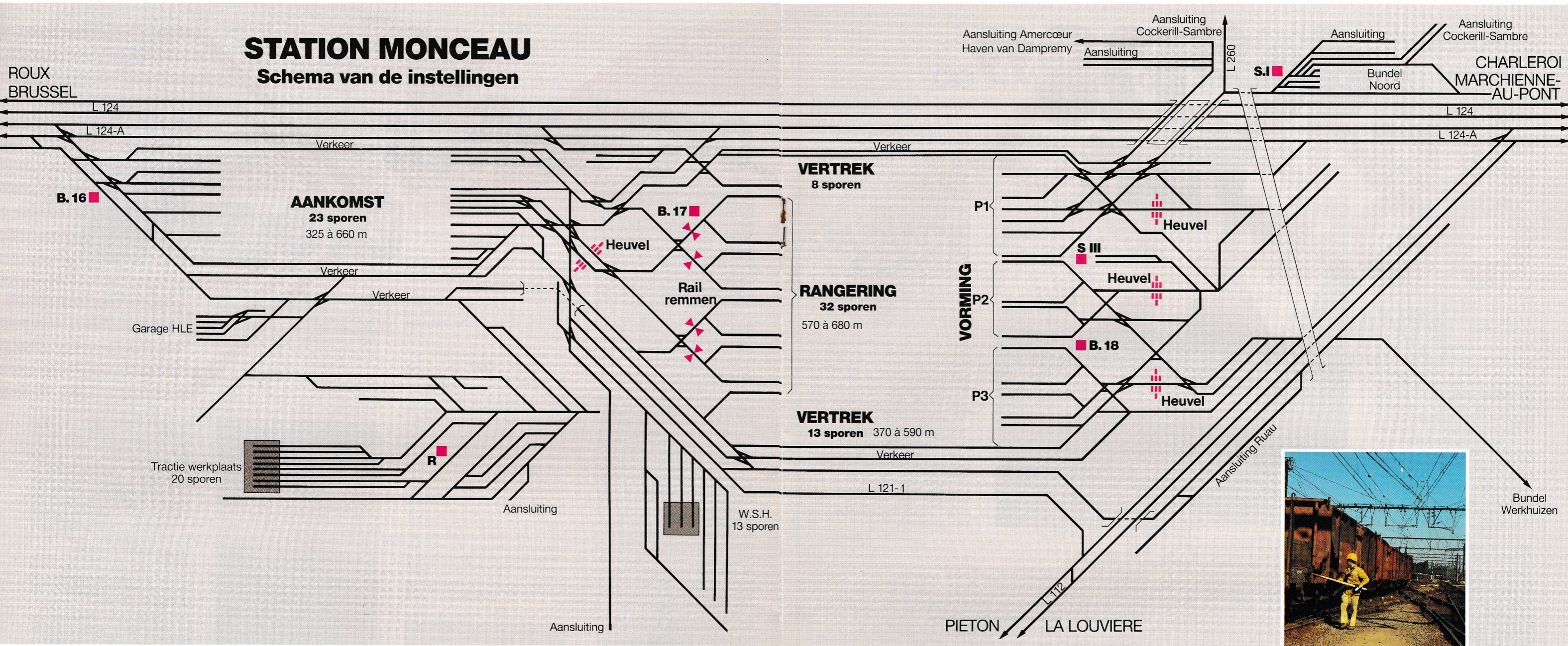
De rangeerbundel heeft 32 sporen en de wagens worden gerangschikt volgens 72 diverse bestemmingen. Bepaalde sporen ontvangen slechts wagens voor één enkele bestemming (voor de grootste verkeersstromen), andere sporen zijn toegewezen voor meerdere bestemmingen. Deze wagens ondergaan nog een bijkomende rangering.

Na deze taak begint men met de vorming van de treinen. De computer preciseerd duidelijk voor ieder spoor de samenstelling van elke trein. Indien alle gegevens in het geheugen van de computer zitten (locomotief, toegelaten last, rijrichting,...) dan print hij automatisch het borderel van de trein uit en hij sluit de lijst af als de toegelaten last is bereikt.

Vóór het vertrek wordt de trein geschouwd. Als het sein op groen staat wordt via de computer een bericht samengesteld met alle kenmerken van de trein voor het bestemmingsstation. De cirkel is rond.

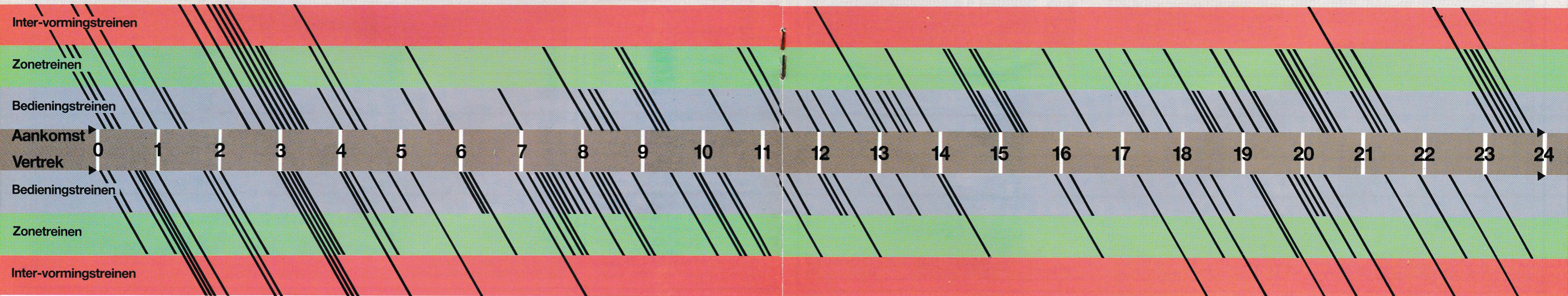
STATION MONCEAU

Schema van de instellingen



STATION MONCEAU

Aankomst en vertrek van de treinen in verspreid verkeer



de "128" van

Aan een uitgelezen klantenkring uit de zware industrie werd in maart in het station Charleroi een werkelijke mooie wagen voorgesteld door Algeco/VTG.

Wij noemen hem voor de gelegenheid de "128" want deze cijfers zijn reuzegroot vermeld op de flanken van deze ketelwagen. Die "128" is niet zomaar een imaginair cijfer: het is de exacte inhoud van beide ketels die op een onderstel van 19,37 m werden gemonteerd.

Deze nieuwe wagen uit Duitsland komt het VTG-wagenpark verrijken. De eerste exemplaren verlieten de constructiehallen in 1985, en een volledig stel roteert reeds voor de maatschappij Rheinbraun op het DB-net.

Maar daarenboven...

is de "128" een ketelwagen voor het vervoer van steenkoolstof of bruinkool. De massa wordt geladen via vier openingen in het dak en men lost de lading pneumatisch onder een druk van 2,5 bar. Er zijn in feite twee aparte ketel-delen en de foto die hierbij is afgedrukt toont duidelijk de tremels die afgesloten zijn door een sluitklep.

Waarom een dergelijke wagen? De markt evolueerde de laatste decennia. De stijging van de petroleum-prijzen noopte tot een te-

rugkeer naar de steenkool. Deze stijging is onderhand wel vervangen door een daling, maar in een aantal raffinaderijen koos men opnieuw voor de invoer van zware fuel voor de raffinage van afge-werkte derivaten. Anderzijds daalde het globaal vervoer van zware fuel en een aantal particuliere wagenbezitters herschikten een deel van hun wagenpark. Een beslissing die onherroepelijk was.

De "128" beantwoordt dus aan een zekere behoefte. De concurrentie van het wegvervoer is stevig vooral in eigen land waar de afstanden klein zijn en waar een tankwagen dagelijks twee trans-porten kan uitvoeren.

Toch biedt een vervoer per spoor een voordeel: de lange laad- en lostijden die worden toegekend aan de expediteur en aan de bestemming, laten hen toe hun behandelings ruim te programmeren met de nodige flexibiliteit.

Rekening houdend met de gevoelige verbetering van de rotatiesnelheid en van de leveringstermijnen middels het TOP-Plan, is het duidelijk dat een wagen die in één keer een 50-tal ton goederen kan vervoeren toch wel moet "aanslaan" bij een bepaalde categorie van gebruikers.



Enkele metrische gegevens

Tarra van de wagen: ongeveer 29,7 ton.

Laadgrenzen: zie onze foto.

Last per as: 22,5 ton.

Inhoud: 128 m³.

Testdruk: 3,25 bar.

Bedrijfsdruk: 2,5 bar.

Veiligheidsventiel Herose R 2" tot 2,5 bar overdruk.

Veiligheidsventiel Kito R 3" tot -0,01 bar onderdruk.

Onder de ketels: 4 tremels met afsluitkleppen DN 150

Aan elke zijde: 1 snelkoppeling DIN 3795 en

1 koppeling voor luchtdruk DIN 14307

Bovenaan: 4 mangaten met snelsluiting DN 500.



invoerders-uitvoerders
de NMBS en de SNCF lanceren voor U

GARANTIE CARGO

GARANTIE CARGO

is geen nieuw tarief, is geen speciale trein. *Het is een "must" die u ambtshalve wordt aangeboden* - zonder prijs-toeslag - op meer dan 1.000 basis-verbindingen tussen België en Frankrijk. Een gewaarborgde leveringstermijn in het raam van het Frans-Belgisch tarief (9581) voor de verzending van afzonderlijke wagenladingen.

Uw goederen bereiken hun bestemming per spoor in het raam van dat Frans-Belgisch tarief nr. 9581 (onder versneld regime op het Franse traject). Dat kunnen bijvoorbeeld petroleumprodukten zijn, meststoffen, zuren, suiker, glas, staal, machines...
U geniet van de Garantie Cargo.

GARANTIE CARGO

is een open formule.

Wij kunnen in onderlinge samenspraak een gewaarborgde leveringstermijn uitwerken voor goederentransporten tussen stations die niet tot het basisnet behoren. Onze commerciële vertegenwoordiger kan het voorstel bestuderen en kan u het voordeel van de Garantie Cargo aanbieden op contractuele basis.

Het vertrekstation of het aankomststation, of beide, situeren zich niet op het basisnet. Geen nood. Laat het weten aan uw Garantie Cargo-raadgever. En indien er in onderlinge samenspraak een efficiënte oplossing kan uitgewerkt worden, dan kunt u op contractuele basis een Garantie Cargo-klant worden.

GARANTIE CARGO

wordt toegepast op een basisnet bestaande uit 23 Belgische en 47 Franse stations. De wagens aangeboden voor vervoer op dag A (ten laatste 60 minuten voor het vastgestelde vertrek), zijn op een welbepaald tijdstip ter beschikking van de bestemming op dag C (soms dag D). In twee tabellen - één voor elke richting - vindt u alle details.

Uw wagens worden voor vervoer aangeboden in één der 23 Belgische stations met bestemming één der 47 Franse stations van het basisnet. Een tweede reden om de Garantie Cargo toe te passen. Indien dit niet zo is, lees dan het volgende punt.

GARANTIE CARGO

is een bilaterale overeenkomst.

Om de gestelde leveringstermijnen te respecteren, hebben wij reiswegen uitgestippeld via de vlotte grensovergangen Erquelines en Quévy, waar de wagens geen halt houden.

Wij vervoeren de goederen snel en "goed".

Aan onze klanten om de gunstige omstandigheden te creëren.

U bent een "toegelaten verzender/bestemming". U dedouaneert dus de zendingen in uw bedrijf of in uw opslagplaats. Dan bent u ambtshalve een Garantie Cargo-klant. Vraag in het tegenovergestelde geval inlichtingen aan uw Garantie Cargo-raadgever en hij zal u uitleggen hoe u kan worden "toegelaten" door de Douane. Want vergeet het niet: dedouaneren bij vertrek of bij aankomst is noodzakelijk om te genieten van de Garantie Cargo.

GARANTIE CARGO

is een bewijs van betrouwbaarheid.

Wij stellen een leveringstermijn... die we respecteren.

En indien er eventueel meer dan één uurtje vertraging is bij de levering, dan krijgt de klant 10% van de transportkosten terugbetaald. Gewaarborgd op faktuur!

U zoekt steeds naar een betrouwbaar vervoer. Dan zit u goed met Garantie Cargo. Betrouwbaarheid is immers de essentie van de formule.

Leveringstermijn gerespecteerd: u betaalt enkel het vastgestelde tarief zonder toeslag. Leveringstermijn met meer dan één uur overschreden: dat kost ons 10% van de gefinde transportprijs... zonder bijkomende rompslomp voor u. U overhandigt het transportdocument aan uw Garantie Cargo-raadgever die zorgt voor de administratieve procedure. ■



De sfeer van weleer

Een typische koperen lampekap, een zachtroze tafelkleed, zilveren bestek, zitbanken waarin je zo "wegdonst", prachtig stijlvol ingelegd houtwerk, koperen bagagerrekken, geruisloos vasttapijt, een tuiltje snijverse bloemen. Nostalgieisch dagdromen in een "belle-époque"-decor.

Je zou je werkelijk in een luxetrein wanen... een Pullman-rijtuig op weg naar Nice? Rome? Madrid? Venetië?

Onmogelijk. De grote luxetreinen zijn niet meer. Dit is fictie. Het landschap deint niet op en af.

En toch is dit alles werkelijkheid. Een heus Pullman-restaurant in het hart van Brussel. Een klinkende naam, een tot de verbeelding sprekend brok spoorweggeschiedenis. Zo maar binnen ieders bereik voor een zakendiner, een gezellig onderonsje, een avondje uit. Inderdaad, de "Compagnie Internationale des Wagons-Lits"-België, heeft op 22 juli het klasserestaurant "PULLMAN" geopend met een ronduit schitterend interieur. In de Frankrijkstraat, aanleunend bij het Zuidstation.

Maar eerst een vleugje historiek

De naam Pullman is een erfenis van de Amerikaanse industrieel George Mortimer Pullman (New York 1831 - Chicago 1897). Hij was de stuwende kracht achter de zo succesvolle restaurant-salonrijtuigen en slaaprijtuigen. Hij stichtte in de States de Pullman Palace Car Company en zijn naam trad in de legende.

Onder de impuls van ene Sir Davison Dalzier, zette de Compagnie des Wagons-Lits van 1925 tot 1931, 25 Pullman-luxetreinen op de sporen en verzekerde afzonderlijke diensten op meer dan 60 Europese verbindingen. De Compagnie wou daarbij de "dagreizigers" een comfort aanbieden dat evenwaardig was aan het comfort dat de "nachtreizigers" genoten. Reeds van bij de oprichting exploiteerde zij weliswaar salonrijtuigen, maar in deze luxueuze omgeving kon geen natje of droogje naar binnen gewerkt worden. De reizigers dienden zich steeds naar een restaurantrijtuig te begeven. De Pullmanrijtuigen, een combinatie van beide, vulden deze leemte aan.

De eerste trein met Pullmanrijtuigen spoorde op 15 december 1925 van Milaan naar Nice, en kreeg in 1926 onmiddellijk twee prestigieuze opvolgers. De Sud-Express, één der veteranen van de Compagnie, was op de keper beschouwd geen innovatie maar een renovatie van een sinds 1900 bestaande trein. Hij werd officieel ingereden op 28 augustus 1926 tussen Parijs en Biarritz. Enkele weken later, op 11 september, verliet de Flèche d'Or dampend en glimmend de Franse hoofdstad. Bestemming Londen, via Calais en Dover. Te Dover werden de rijtuigen overgenomen door de Engelse Pullman-maatschappij, vandaar de naam Golden Arrow. In de tussenoorlogse periode was het één der snelste treinen op het continent: het traject Parijs - Calais werd in één ruk af-

gelegd in 3 uur en 10 minuten! De jaren 1927 tot 1929 waren de absolute topjaren voor de Pullmanrijtuigen. Niet minder dan 18 treinen (totaal 140 rijtuigen en afzonderlijke diensten op meer dan 20 verbindingen) zagen overal in Euro-

pa het levenslicht. Een greep uit de legendarische Pullman-doo's: 1927: L'Etoile du Nord (Parijs - Brussel - Amsterdam) Londen - Vichy Pullman Express Calais - Brussel Pullman Express Gothard Pullman Express (Bazel - Zurich - Milaan) 1928: Pullman-treinen op de verbindingen Turijn - Venetië, Rome - Napels, Parijs - Belgische Kust. 1929: L'Oiseau bleu L'Andalucia Pullman Express. ... en zo kunnen we maar doorgaan. Het is werkelijk een illustere galerij die niet enkel spoorwegfanaten aanspreekt. Eénieder heeft

wel ergens in het achterhoofd zo een welluidende naam, wat toch bewijst dat het een spoorwegproduct was dat aansprak en dat nu nog een zeker retro-impact heeft. De Pullman-treinen waren immers trefpunten voor prinses, diplomaten, "stars", playboys en geheime agenten. Ieder rijtuig had zijn eigen amoureuze intriges, zijn frivole escapades en zijn uitingen van geweld. De legende groeide langzaam maar zeker uit het dagelijkse bestaan van de groten der aarde en leverde aldus voer voor de roddelpraatjes van de man in de straat.

22 mei 1971 was de droevigste dag uit de zo rijke Pullman-geschiedenis. De Sud-Express voltrekt het doodvonnis en zet een finaal punt achter een 45-jarig epos.

De progressieve verdwijning van de Pullman-rijtuigen was vooral te wijten aan het stijgend succes van de TEE-treinen. Ook bleek het materieel in de zestiger jaren niet meer aangepast aan een moderne exploitatie, waar hoge snelheden onvoorwaardelijk gekoppeld werden aan optimale veiligheid.

Spoorwegfanaten zagen dit duidelijk aan met een figuurlijke krop in



de keel. De vooruitgang is nu éénmaal niet te stuiten. De roemrijke nostalgie is voortaan bewaard in diverse spoorwegmusea en verschijnt bij grote gelegenheden soms nog opnieuw op het spoor. Volkstoeloop gewaarborgd.

Terug naar de realiteit

De luxetreinen zijn niet meer van onze tijd, maar Pullman blijft onder ons. Het nieuwe klasserestaurant "Pullman" heeft zijn naam duidelijk niet gestolen. Het is een getrouwe copie van een rijktuig op dubbele schaal. De studie voor het ontwerp en de aanpassing van het interieur werd verricht door een hoofdstedelijk architectenbureau, de uitvoering werd door de bekende vaklui van de Compagnie zelf gedaan! Het kan ongelooflijk overkomen, maar toch is het zo. Het personeel van het CIWL-rijtuigenatelier te Oostende heeft ervaring als geenieder om Pullman-rijtuigen te restaureren. Een nieuw interieur bouwen op dubbele schaal? Geen probleem... en het restaurant mag er zijn.

Sinds 22 juli kan je er dus terecht voor een kwaliteitsdiner in een ongeëvenaard kader. En alhoewel het restaurant "Pullman" ingepast is in het grote stationscomplex van Brussel-Zuid, is het volledig onafhankelijk en niet geïntegreerd.

De kaart biedt een klassieke gevarieerde keuze, maar je kan er ook een "menu van de dag" of een "fijnproeversmenu" uitpikken tegen redelijke prijzen (respectievelijk 750 en 1.250 F). De wijnkaart is aantrekkelijk, de "cave" is aangelegd rond de traditionele Franse wijnen.

De uitbater, De Compagnie Internationale des Wagons-Lits, beoogt een terugkeer naar de gerenommeerde kwaliteit van weleer. Een uitdaging die de klant gewis ten goede komt. Een nieuw restaurant, een eigen culinaire stijl. Dat zal op regelmatige tijdstippen extra beklemtoond worden met speciale diners:

- een nostalgisch Pullman-diner uit de dertiger jaren... beslist een aanrader voor gastronomien!
- een jachtdiner tijdens het seizoen;
- de klassieke eindejaarsdiners tijdens de Kerst- en Nieuwjaarsperiode...

Het restaurant "Pullman" kan op gastronomisch gebied nog alles bewijzen. En een fijne hedendaagse kwaliteitskeuken, gebaseerd op een jarenlange traditie, in een schitterend kader van weleer... dat moet toch klasse zijn! ■

Restaurant Pullman
Frankrijkstraat
1070 Brussel
(gebouwcomplex station Brussel-Zuid)

Open alle dagen
van 12.00 tot 15.00 u
van 17.30 tot 21.30 u

Plaatsbespreking:
tel. 02/218.60.50, toestel 5010,
telex 21766

Er is een kleine aansluitende conferentiezaal voor 16 personen.

TARIEVEN TE KOOP

De NMBS stelt ten behoeve van de klanten de officiële teksten van de geldende tarieven ter beschikking, en dit zowel voor het reizigersverkeer als voor het goederenverkeer.

Deze tarieven kunnen aangekocht worden bij de Handelsdirectie, bureau 61.12, Ravensteinstraat 60 (bus 24) te 1000 Brussel. U kunt deze dienst telefonisch bereiken op het nummer 02/525.26.88 (rechtstreekse lijn).

Hieronder drukken wij de lijst af met de verkoopprijzen der "goederentarieven per wagenladingen". De BTW 6% is inbegrepen.

Binnenlandse dienst

Bundel nr. 1: Wet van 25.08.1891 op de vervoercontracten. Algemeen Reglement voor het goederenverkeer. Nederlands of Frans. 100 F.

Bundel nr. 2: Afstanden toepasselijk voor zendingen per wagenladingen. 17 brochures Nederlands/Frans. 74 F per brochure (17 brochures voor 1.258 F).

Bundel nr. 4: Dienstbestemming en infrastructuur van de getarifeerde punten. Repertorium van de klanten. Nederlands/Frans. 1.007 F.

Bundel nr. 6: Wagenladingen. Algemene en speciale tarieven. Nomenclatuur der goederen. Nederlands of Frans. 725 F.

Bundel nr. 6 bis: Exceptionele tarieven wagenladingen. Nederlands of Frans. 297 F.

Internationale dienst

Nummer 5090: Duits-Belgisch tarief voor het vervoer van minerale brandstoffen van de Bondsrepubliek Duitsland naar België. Nederlands/Frans/Duits. 848 F.

Nummer 5092: Duits-Belgisch goederentarieff voor het vervoer per spoorweg van produkten van de ijzerbereiding tussen de Duitse Bondsrepubliek en België. Nederlands/Frans/Duits. 530 F.

Nummer 5600: Internationaal tarief voor vervoer van goederen per volledige Ferry Boatwagens tussen Groot-Brittannië en België via Harwich/Zeebrugge. Frans/Nederlands/Engels. 375 F.

Nummer 6201: Internationaal tarief voor het vervoer van postduiven. België-Frankrijk. Nederlands/Frans. 120 F.

Nummer 6600: Duits-Belgisch goederentarieff per spoor (D.B.G.T.). Nederlands/Duits/Frans. 1.500 F.

Nummer 8450: Scandinavisch-Belgisch goederentarieff. Nederlands/Duits/Frans. 742 F.

Nummer 8700: Uniforme internationale afstandswijzer voor het goederenvervoer per wagenlading. 1) Frankrijk: 1.340 F. 2) West-Duitsland en Denemarken: 1.600 F. 3) Italië: 1.030 F. 4) Benelux: 600 F. 5) Oostenrijk en Zwitserland: 1.160 F. 6) Groot-Brittannië: 1.400 F.

Nummer 8800: Belgisch-Nederlands tarief voor het vervoer van goederen per wagenlading. Frans/Nederlands. 750 F (met map 1.000 F).

Nummer 9001 (EGKS): Deel I: voorwaarden voor toepassing van het tarief. Deens, Duits, Frans, Italiaans, Nederlands, Engels of Grieks. 1.200 F per versie. Deel II: vaste minerale brandstoffen en metallurgische ertsen. 7 versies. 2.000 F per versie. Deel III: produkten voor de ijzerbereiding. 7 versies. 2.000 F per versie.

Nummer 9004: Frans-Belgisch tarief voor het vervoer van produkten van de ijzerbereiding. Frans/Nederlands. 371 F.

Nummer 9005: Internationaal tarief voor het vervoer van produkten van de ijzerbereiding tussen België en Italië. Nederlands/Italiaans/Frans. 318 F.

Nummer 9012: Duits-Belgisch tarief voor het vervoer van produkten van de ijzerbereiding herkomstig uit bepaalde Duitse stations, uitgevoerd over bepaalde Belgische havens. Nederlands/Duits/Frans. 60 F.

Nummer 9111: Belgisch/Nederlands-Oostenrijks Zeehaventarief (BOZ-NOZ) voor het vervoer van goederen als vrachtgoed in wagenladingen tussen Belgische en Nederlandse zeehavens enerzijds, en Oostenrijkse stations anderzijds. Nederlands/Duits. 529 F.

Nummer 9145: Europees tarief voor het vervoer van grote containers als wagenlading (tarief Transcontainers). Frans/Duits/Nederlands. 775 F.

Nummer 9147: Goederentarieff België-Nederland-Oostenrijk. Frans/Nederlands/Duits. 530 F.

Nummer 9330: IBERIATARIEFF. Tarif international pour le transport par wagons complets, en

grande vitesse, des fruits et légumes frais en provenance d'Espagne et du Portugal à destination d'autres pays européens. Frans/Duits/Engels/Spaans. 848 F.

Nummer 9501: Tarif international pour le transport, en petite vitesse, par wagons complets, de denrées alimentaires de l'Italie à destination de la Grande-Bretagne. Frans/Engels. 318 F.

Nummer 9505: Internationaal tarief voor het vervoer van bepaalde goederen, per wagenlading van Italië naar België. Frans/Italiaans/Nederlands. 1.272 F.

Nummer 9506 (ex 9260 - 9476 - 9503): Vervoer van goederen per wagenlading tussen België, Nederland, bepaalde Duitse en Franse zeehavens en Bazel. Frans/Nederlands/Duits. 636 F.

Nummer 9524: Frans-Nederlands tarief voor het goederenvervoer per wagenlading. Frans/Nederlands. 1.590 F. zonder map; 1.855 F met map.

Nummer 9581: Frans-Belgisch tarief voor het goederenvervoer per wagenlading. Frans/Nederlands. 1.200 F.

Nummer 9635: Internationaal tarief voor het vervoer van goederen als wagenlading in ferry-boatwagens tussen Groot-Brittannië en Nederland via Harwich/Zeebrugge. Nederlands/Engels. 371 F.

Nummer 9950: Internationaal tarief België-Tsjechoslowakije voor het vervoer van goederen per wagenlading. Nederlands/Frans/Tsjechisch. 1.400 F. ■

Bressoux beter uitgerust

De NMBS-terminal in het station Bressoux is operationeel sinds 1972. Met 9.207 behandelde containers, opleggers en laadkisten was 1984 een absoluut topjaar. Dit cijfer staat in schril contrast met de 505 eenheden die in 1972 werden genoteerd.

Initieel was de terminal uitgerust met een portaalkraan op sporen. Enkele tijd later kwam daar een mobiele kraan bij met een hijscapaciteit van 33 ton, om de behandelingen tot buiten de vaste zone van de portaalkraan uit te breiden. De NMBS heeft vertrouwen in de toekomst van het intermodaal vervoer en zal nu te Bressoux enkele belangrijke aanpassingswerken



uitvoeren. Een tweede terminal is in opbouw, bijkomende parkeerplaatsen worden gecreeërd en de wegbedekking van de actuele terminal wordt volledig herlegd.

Heel recent werd het dienstgebouw gerenoveerd. De uitbaters beschikken over ruime administratielokalen, waardoor ook de klant op een aangename en vlotte wijze kan bediend worden.

Het is interessant om weten dat de maatschappij Interferry een permanente vertegenwoordiger heeft te Bressoux, net zoals de rail/route-maatschappij TRW. Daarenboven hebben enkele klanten de rangen vervoegd: de N.V. Cobetra, die er beschikt over burelen, een atelier en parkeerruimte voor tractoren, containers en laadkisten; de N.V. Arcus Belgium, filiaal van Barth Arcus Duitsland, gespecialiseerd in laadkisten. Een afdeling van de N.V. Depaire situeert zich in de onmiddellijke omgeving en werkt eveneens met containers. En vergeten we daarbij de douane-

diensten niet die drie lokalen van het station in gebruik hebben.

Het actuele transportpotentieel van Bressoux (en vooral het toekomstige) biedt perspectieven die nog steeds worden onderschat door bedrijven die met transportproblemen worden geconfronteerd. De specialisten van het intermodaal vervoer hebben hier ter plaatse een uitstekend werktuig voorhanden. De terminal is gelegen in de nabijheid van de autosnelweg en van de verkeerswisseelaar te Cheratte.

Volledigheidshalve vermelden we dat in de door Bressoux bediende zone (dus niet enkel door de terminal) de NMBS vorig jaar 74.232 wagens heeft vervoerd met een totale belading van net iets meer dan 7 miljoen ton (alle types samengeteld).

Claude Durand aan de top bij Intercontainer

Tijdens de vergadering van 6 mei 1986 te York, heeft de Raad van Beheer van de maatschappij Intercontainer Claude Durand aangeuid als opvolger van de voormalige Directeur-Generaal Gilbert Fléchon. Op 1 januari 1987 treedt hij in functie. Voorwaar een zware taak om de heer Fléchon op te volgen die de maatschappij sinds haar oprichting in 1967 met vaste hand bestuurd.

Claude Durand is 52 jaar, licentiaat in de rechten en doctor in de economische wetenschappen. Tot eind dit jaar zal hij nog de afdeling gecombineerd vervoer leiden bij de SNCF - Direction Commerciale Marchandises.

Ook de Raad van Beheer van Intercontainer onderging enkele wijzigingen. Alajos Mester, adjunct directeur-generaal van de Hongaarse staatsspoorwegen (MAV) en Ernst Rolsted Jensen, adjunct directeur-generaal van de Deense staatsspoorwegen (DSB) namen ontslag. A. Mester kreeg een nieuwe functie toebedeeld als algemeen vertegenwoordiger van zijn net in de Duitse Bondsrepubliek en E.R. Jensen geniet sinds 31 augustus van zijn welverdiend pensioen.

De Algemene Vergadering van Intercontainer, samengeroepen op 25 juni, heeft als opvolgers aangeuid: Andras Ambrus, de nieuwe adjunct Directeur-Generaal van de MAV en Peter Langager, Directeur van de handelsdienst en van het transport bij de DSB. Sinds 1 september 1986 zijn zij officieel benoemd.

VAK 25: KLEINE WIJZIGING

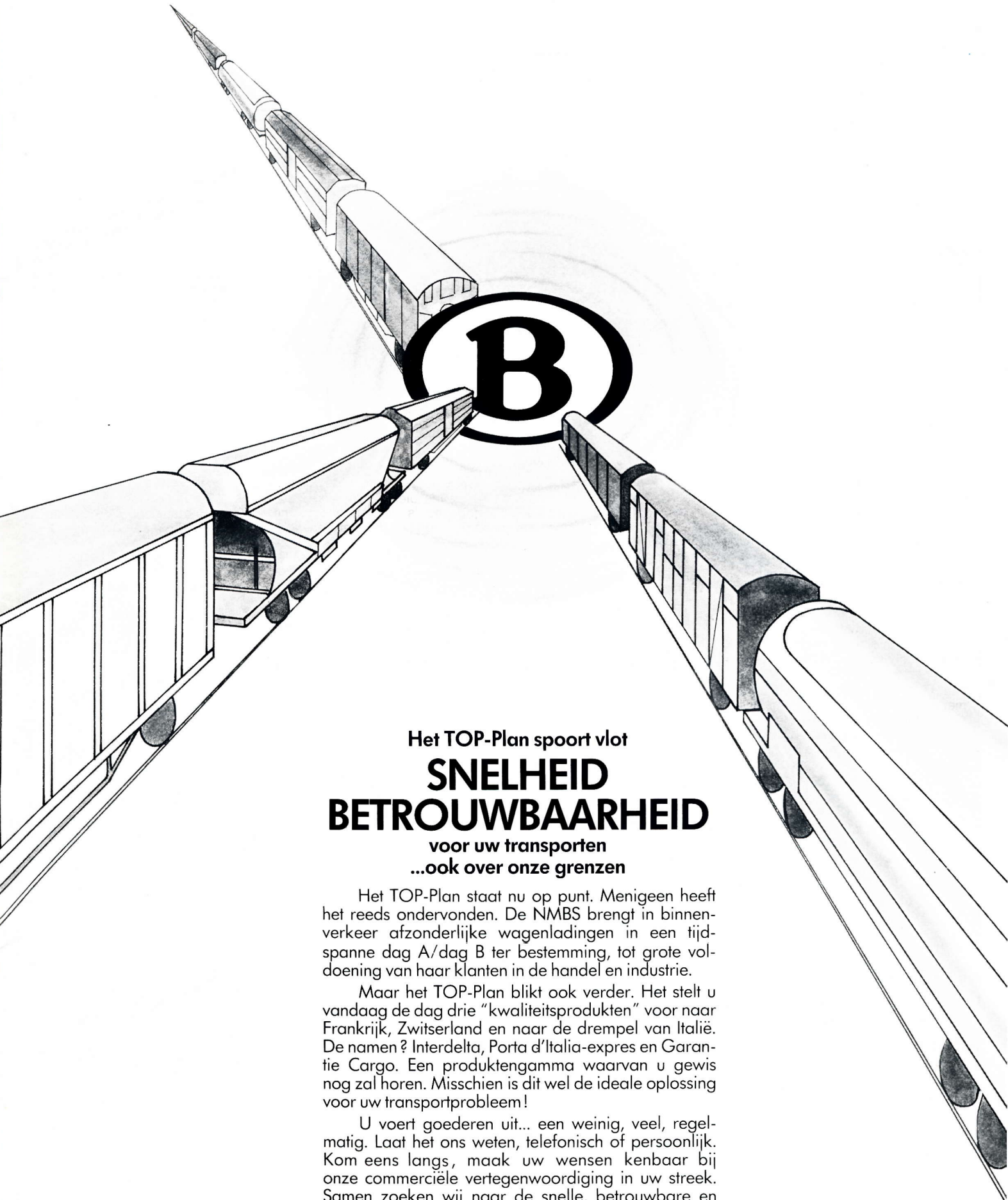
U laat zelf uw internationale vrachtbrieven drukken. Reeds enkele maanden beschikte u over HET model... en u volgt het nauwlettend.

De Centrale Administratie van de BTW heeft in september een beslissing genomen die de te drukken vermeldingen in vak 25 van de vrachtbrief enigszins wijzigt.

In internationaal verkeer moet er nu geen enkele BTW-vermelding meer aangebracht worden (in binnenverkeer mag er nog vermeld worden dat de BTW niet verschuldigd is).

Concreet moet de derde regel van vak 25 "Vrij van Belgische BTW bij internationaal verkeer" niet meer gedrukt worden (in vak 25 preciseert de expediteur de aard van de goederen en van de verpakking, de eventuele merken en het aantal eenheden).





Het TOP-Plan spoort vlot
SNELHEID
BETROUWBAARHEID
voor uw transporten
...ook over onze grenzen

Het TOP-Plan staat nu op punt. Menigeen heeft het reeds ondervonden. De NMBS brengt in binnenverkeer afzonderlijke wagenladingen in een tijdspanne dag A/dag B ter bestemming, tot grote voldoening van haar klanten in de handel en industrie.

Maar het TOP-Plan blijkt ook verder. Het stelt u vandaag de dag drie "kwaliteitsprodukten" voor naar Frankrijk, Zwitserland en naar de drempel van Italië. De namen? Interdelta, Porta d'Italia-expres en Garantie Cargo. Een produktengamma waarvan u gewis nog zal horen. Misschien is dit wel de ideale oplossing voor uw transportprobleem!

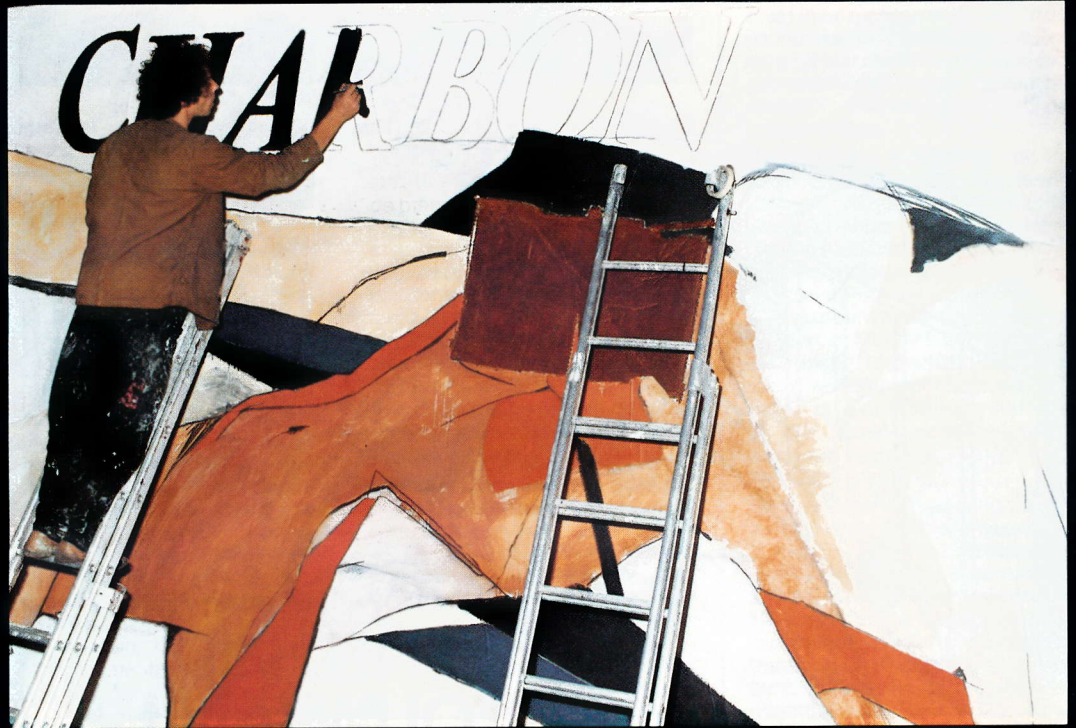
U voert goederen uit... een weinig, veel, regelmatig. Laat het ons weten, telefonisch of persoonlijk. Kom eens langs, maak uw wensen kenbaar bij onze commerciële vertegenwoordiging in uw streek. Samen zoeken wij naar de snelle, betrouwbare en voordelige kwaliteitsformule die beantwoordt aan uw verwachtingen.

TOP PLAN

Spitsdienstverlening van de NMBS
...ook over de grenzen.

Belgische spoorwegen

de nacht van de steenkool



Dinsdag 9 september.
Het Centraal station te Brussel.
Spoor 6 om 23 uur. Enkele platte
wagens worden "geparkeerd" onder
de 20 m²-reklameborden die tegen
de wand aanleunen.
Negen kunstenaars, uitgerust met
verf en borstel, krijgen elk een bord
toebedeeld. Het startschot weergalmt.
Zij hebben één nacht de tijd om de
witte oppervlakte om te toveren in een
kleurrijke affiche voor de zwarte
steenkool.

Jean-Louis Bruyère (27 jaar), Yannick
Carlier (23 jaar), Hugo Duchateau (48
jaar), W.J.C. Free (45 jaar), Vanche
(37 jaar), Angel Vergara Santiago
(leeftijd onbekend), Albert Pepermans
(39 jaar), Claude Panier (20 jaar) en
Johan Daenen (28 jaar) nemen de
uitdaging aan. We zijn benieuwd wat
het uiteindelijke zal worden. Een
commerciële kijk op het zwarte goud.

Antwerpen-Rijsel rechtstreeks!

Sedert de overgang naar de winterdienstregeling kende de IC-verbinding tussen Antwerpen en Rijsel enkele ingrijpende wijzigingen. De rijtijd werd teruggeschroefd en er rijden rechtstreekse klokvaste treinen. De eisen van de reizigers werden uiteindelijk ingewilligd, maar daarbij dient gezegd dat technische redenen een onmiddellijke inwilliging verhinderden.

De indienststelling van tweestroomlocomotieven (3.000/25.000 volt) laat toe het traject af te rijden zonder overstap te Moeskroen, waardoor er een tijdswinst wordt geboekt van 10 à 15 minuten.

De rechtstreekse verbinding wordt verzekerd met een trein om de twee uren, van 7.58 u tot 19.58 u, met haltes te Gent-St-Pieters, Kortrijk en Moeskroen. Met de eerste trein (vertrek om 4.58 u) kan je de TGV halen te Rijsel van 7.23 u die rechtstreeks naar Lyon spoort (aankomst 12.00 u). Deze trein rijdt slechts van maandag tot vrijdag en is speciaal ingelegd voor busnesstrips.

Om beter te dedouaneren

Om de klant beter te dienen en om de formaliteiten bij afhaling van internationale zendingen te Brussel-Entrepot eenvoudiger en vlotter te laten verlopen, heeft de NMBS ter plaatse een inlichtingskantoor opgericht. U vindt het in de centrale gang en het is toegankelijk via de Picardstraat nr. 3 te 1210 Brussel.

Het kantoor is open van maandag tot vrijdag, van 8.00 u tot 16.30 u. U kunt er terecht voor allerhande informatie en voor een gedetailleerd plan van de stapelplaats.

Ook telefonisch beantwoordt het kantoor uw vragen op het nummer 02/427 31 43.

Nieuwe bemanning in de stuurpost van de GCV-Antwerpen

In het jubileumjaar realiseerde de NMBS voor het goederenverkeer het derde beste resultaat aller tijden: 72,4 miljoen ton goederen werden per spoor ter bestemming gebracht. Deze hoge totaalscore is deels te danken aan het feit dat het goederenvervoer per spoor voor bijna twee derden afhankelijk is van de bewegingen in de zware industrie (EGKS-goederen). Vorig jaar was er een heropleving in de ijzer- en staalindustrie en dat had onmiddellijk een positief effect voor het spoor. Meer dan één derde van die 72,4 miljoen ton, dus ruim 25 miljoen ton, heeft betrekking op verkeer met de Antwerpse haven.

25 miljoen ton goederen op het goede commerciële spoor houden is beslist een hele klus. Een zware taak die vooral op de schouders rust van onze Gewestelijke Commerciële Vertegenwoordiging in de Sinjorenstad.

Voorheen met vaste hand geleid door de heren Herremans en Van De Wal - beide op rust gesteld - is het commando in de stuurpost nu officieel overgedragen aan Francis De Pooter en Jacques Vanderheyden, respectievelijk leider en

spoorwegrang waar hij, steeds bij de handelsdirectie, een grote commerciële bagage heeft opgebouwd: 6 jaar in het economisch studie bureau, 5 jaar deelmarkt-leider voor scheikundige producten en meststoffen, 5 jaar adjunct-afdelingsleider voor niet-EGKS goederen, 1 jaar verkoopsleider voor transporten in de zware industrie. Hij is dus meer dan vertrouwd met de transportproblematiek van EGKS en niet-EGKS goederen, zowel in binnenverkeer als in internationaal verkeer.

Jacques Vanderheyden is letterlijk en figuurlijk vergrijsd in het spoorwegvak. Na zijn humaniorastudies startte hij zijn loopbaan bij de NMBS in 1957 en werkte zowel in reizigersdiensten als in goederendiensten. In 1975 leidde hij een bureau van de directie Baan in de groep Brussel. In 1980 kwam hij terug bij de goederendienst van de handelsdirectie als inspecteur. In 1982 nam hij tijdelijk de leiding waar van de GCV te Brussel en sinds oktober 1984 is hij een bekend gezicht in de Antwerpse havenkringen. Hij heeft dus duidelijk reeds vele NMBS-sporen bereden en met zijn dertigjarige ervaring is

De promotor: AURACO, de vereniging voor rationele aanwending van brandstoffen. De partners: Publifer, uitbater van alle reclamedragers op het spoorwegdomein en de NMBS die zelf sterk geïnteresseerd is daar de Maatschappij jaarlijks 1,15 miljoen huisbrandkolen vervoerd.

Auraco was hier niet aan zijn eerste commercieel proefstuk toe. De vereniging was de drijvende kracht achter de huidige steenkoolcampagne op de televisie, via affiches en via advertenties. De slogan "Steenkool, groot gelijk", blijft wel nazinderen. De actie in het Centraal station was verschillend. Ze was gekoppeld aan een wedstrijd voor de treinreizigers. De aandacht werd getrokken door de kleurrijke panelen ontstaan uit de hersenkronkels van de 9 specialisten terzake. De keuze van de reizigers was bepalend om één affiche te bekronen... en ze konden er zelf ook een reisje aan verdienen.

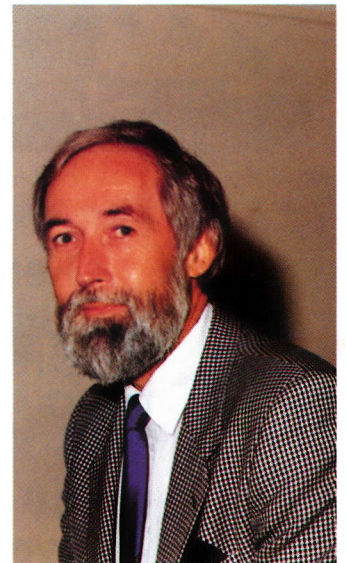
Voor Publifer was het eveneens een nieuwe ervaring. De reclameborden werden verhuurd tot 31 december van dit jaar en het resultaat was een kleurige gediversifieerde fresco die ontegensprekelijk de aandacht trekt. De actie ging niet onopgemerkt voorbij want de internationale federatie van reklameconcessiehouders op het spoorwegdomein beslisten in laatste instantie om ook een prijs toe te kennen.

Een slapeloze nacht was het uiteindelijk wel waard voor de twee bekroonde kunstenaars. De prijs van de reizigers ging naar Johan Daenen, de prijs van de federatie werd gedeeld door Claude Panier met opnieuw Johan Daenen. Iedereen was het trouwens eens. Een nacht in een station, ladder op, ladder af en je artistiek kunnen uitleven op 20 m², is een unieke ervaring. Te herdoen? Misschien wel.



adjunct-leider van de vertegenwoordiging. Een dubbele bemanning die meer dan de handen vol heeft in de uitgestrekte industriële regio rondom de haven.

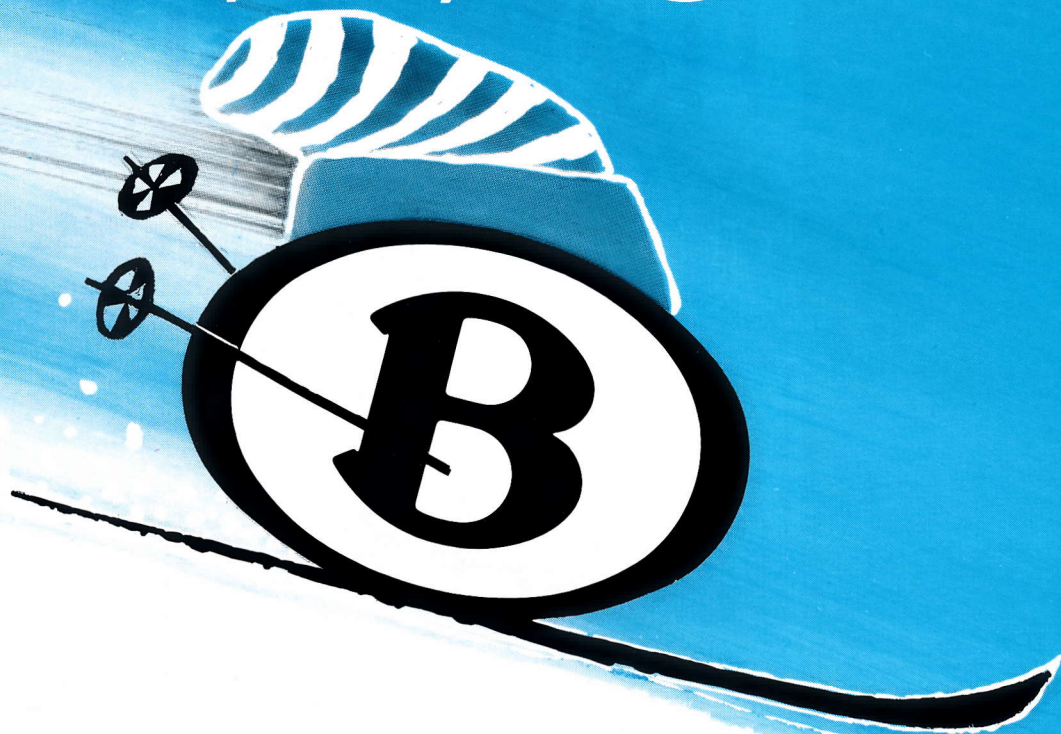
Francis De Pooter is licentiaat in de Handels- en Financiële wetenschappen, Marketing en Distributie. Sinds 1969 vervoegde hij de



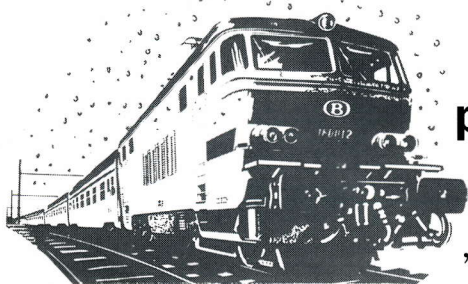
hij een waardig en deskundig commercieel gesprekspartner.

De grote commerciële uitdaging die beide wacht in de metropool wordt met enthousiasme aangepakt.

Snel, vlot, veilig...



De trein mag er zijn!



'n Sneeuwvakantie wordt nog prettiger per trein.

's Avonds stapt u in, zonder u om 't weerbericht te bekommeren. En na een verkwikkende nacht ontwaakt u als in 'n droom.

Want 's morgens bent u ter bestemming. Fit en vakantieklaar!

Kent u wel alle lig- en slaaprijtuig-formules?

U reist precies zoals u 't verlangt. Alleen, met z'n tweetjes, met z'n drieën of in groep. En steeds in optimale comfortkondities.

En de speciale wintersport-tarieven?

Forfaitaire prijzen alles-inbegrepen, Railtour en F.T.S. Met zonnige voordelen voor gezinnen en groepen... al vanaf 2 personen!

Alle gewenste inlichtingen worden u graag gegeven in de stations en de erkende reisbureaus.

