

WIE
zorgt voor uw
transport
?



2.89

Spoornieuws is het trimestriële contactblad van de NMBS voor goederenklanten. Het wordt uitgegeven door de dienst Externe Betrekkingen voor het Departement Marketing-Verkoop.

Verantwoordelijke uitgever:
W. Van Gestel - Brussel

Redactie:
Frankrijkstraat 85
1070 Brussel
Tel.: 02/525 36 35 - 525 36 84
Fax: 02/525 40 45
Telex: 20 424

Foto's:
NMBS

**Tot uw dienst:
het Departement
Marketing-Verkoop**

• **centrale diensten**

1000 Brussel
Ravensteinstraat 60 bus 24
Telex 25 035
Telefax 02/525 46 05

• **in de districten**

1000 Brussel
Ad. Maxlaan 142
Tel. 02/219 00 40
Telex 20 599

9000 Gent
Koningin Maria Hendrikaplein 2
Tel. 091/22 71 00 - 21 99 58
Telex 12 963

8000 Brugge
Stationsplein 2
Tel. 050/38 39 97

8500 Kortrijk
Onze Lieve Vrouwestraat 9
Tel. 056/22 00 49

2000 Antwerpen
Roosevelt Building
Annessensstraat 1-5
Tel. 03/233 23 17 - 233 23 25
Telex 31 814

3500 Hasselt
Stationsplein 4
Tel. 011/22 32 65

4000 Luik
Bd. de la Sauvenière 87
Tel. 041/22 17 13 - 23 63 13
Telex 42 655

6700 Aarlen
Avenue de la Gare 61
Tel. 063/22 41 15

5000 Namen
Rue Borgnet 7
Tel. 081/22 30 84

6000 Charleroi
Quai de la gare du sud 1
Tel. 071/43 01 73
Télex 51 599

7000 Bergen
Square Roosevelt 14
Tel. 065/33 59 79

INHOUD

3 Foto's van de ploeg

Op bladzijde 3 tot 5 en nog elders in dit nummer geven we u een beeld van onze "nationale" verkopers.

6 Eurailcargo

Een toekomstlabel voor het Europese vervoer; om naar uit te kijken.

7 Moderne wagens voor topprestaties

VTG en NMBS hebben eind april hun jongste eenheden in Antwerpen voorgesteld. Een gelegenheid om de zaken in te schatten.

10 Bij CITA spoort RailEasy de gele wagens op

Of hoe een NMBS-partner zijn vervoer al maar beter volgt.

12 Gesmolten gietijzer: een Gentse uitdaging

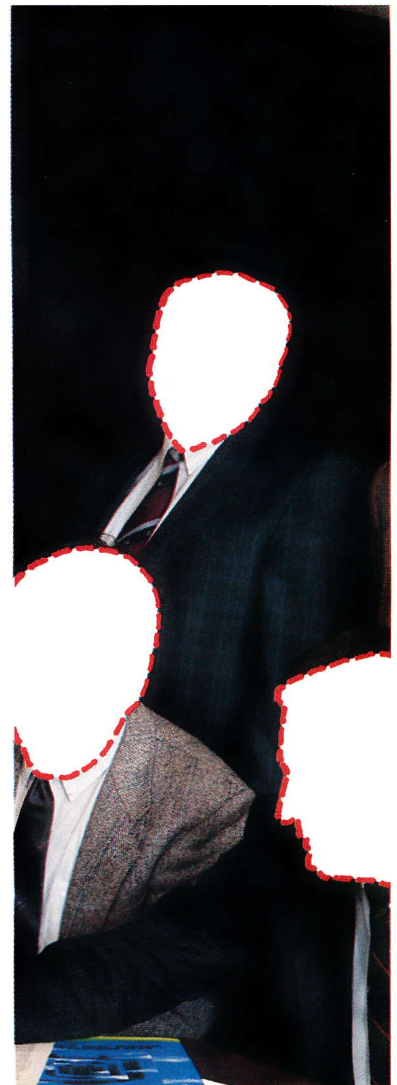
132 kilometer bij bijna 1500 °C: aardig traject (en forse uitdaging) voor 100.000 ton gesmolten gietijzer per spoor.

14 Kort...

Een woord over tarief 9969, dat een Europees aroma uitademt. Een blik op de vertegenwoordiging van de Oostenrijkse spoorwegen in België. Vijftientwintig regels over de eerste "belangengroep" die "van start is gegaan". Nieuws over Interferry, dat het goed maakt.

15 Eurail Express:

Europese colli in topvorm: 2000 bestemmingen in 8 landen.



De spoorweg: krachtige structuur, hoog technisch vermogen, dichte geografische aanwezigheid, grote veelzijdigheid.

Een indrukwekkende machine, die methodisch te werk gaat.

En een degelijke ploeg, die de machine bezielt, het raderwerk goed smeert en optreedt waar en wanneer het noodzakelijk is om de methode aan elk specifiek geval aan te passen.

Voor u is de ploeg misschien een aantal stemmen die u aan de telefoon hoort. We zouden willen dat elke stem een gezicht wordt en dat de werkzame NMBS-krachten u aldus vertrouwder zouden voorkomen.

Het album opent met dit nummer. In de volgende nummers zullen we de bladzijden omslaan. U zult het merken: het is een knappe ploeg die het vak kent en niet op een inspanning kijkt om het welslagen van uw transport te waarborgen.

Haar ambitie: u goed dienen. Haar wens: dat u ze uitdaagt om te laten zien wat ze kan.

Onze verkopers ten dienste van de ondernemingen

Een familiefoto, een foto van de hele ploeg...

We hebben de verkopers van de centrale dienst uitgenodigd om naar het vogeltje te kijken. Om de lezers vertrouwd te maken met de gezichten van de ploeg die de nationale en internationale markten beheert.

Ploeg is wel het juiste woord. Hoewel ieder van hen, om het werk efficiënt te laten verlopen, gespecialiseerd is in het beheer van nauwkeurig afgebakende marktsegmenten, streven ze allemaal hetzelfde doel na (soepelheid, betrouwbaarheid en concurrentievermogen van het spoor), wisselen ze ervaringen uit en geven ze elkaar onderlinge steun.

Maar een ploeg is nog veel meer: ze omvat de vrouwen en mannen van het hele net die beseffen dat het belangrijkste criterium om te slagen de samenhang, de vechtersmentaliteit is.

Zoals een ruimteraket bestaat onze verkoopafdeling uit drie trappen die van elkaar afhankelijk zijn en die hun welomschreven taken op de daarvoor geschiktste plaatsen uitoefenen:

- de marktleiders en de logistieke experts (met foto in dit nummer) tekenen de strategie uit en lanceren de produkten;
- de handelsvertegenwoordigers in België en in het buitenland (die we u ook voorstellen in het gezelschap van hun ploeg) brengen de produkten in de juiste baan;



- en de medewerkers die in de stations het dichtst bij onze klanten staan, koppelen de belangen van de NMBS met die van de klanten.

De marktleiders zijn verantwoordelijk voor bepaalde sectoren. Ze maken gebruik van hun kennis van produkten en afzetgebieden om hun klanten een volledig aanbod (technisch + dienstverlening) voor te leggen dat concurrentieel en klantgericht is. Ze behoren tot twee grote afdelingen die duidelijk een verschillende aanpak vergen:

- grootindustrie;
 - gecombineerd vervoer en distributie.
- De gangmakers van deze afdelingen vertellen u er meer over op de volgende bladzijde.

De handelsvertegenwoordigers zijn gevestigd in de regio's. Zoals alle diensten van de NMBS, zijn ze verdeeld over de 5 districten en hun activiteiten zijn gecentraliseerd in 11

handelsvertegenwoordigingen en agentschappen waar ze op het geschikte moment direct voeling kunnen hebben met de klant. U treft ze aan in Antwerpen en Hasselt; Gent, Brugge en Kortrijk; Brussel; Luik, Namen en Aarlen; Charleroi en Bergen. We zullen ze u in detail voorstellen in de volgende nummers.

Op het terrein zelf, waar uw wagens vertrekken of aankomen van bij uw leveranciers, komt u dagelijks in contact met de stationschefs en hun medewerkers. Met aandacht voor elk detail in het programma - levering van leeg materieel, afhalen van geladen wagens, vervoer naar een rangeerstation of een eindbestemming, overdracht van documenten - laten ze alle schakels van de vervoerketting in elkaar passen waarbij uw wensen op de eerste plaats komen.

U zult ze geregeld ontmoeten en ze als attente gesprekspartners leren kennen.

Albert Counet

De verkoopafdeling van

**Luc Mullie (tel 525 45 32)
leidt de afdeling grootindustrie.
Hij stelt ons zijn ploeg voor.**

De afdeling grootindustrie houdt zich hoofdzakelijk bezig met massavervoer, een markt waarop de spoorweg, een onderneming met snel dalende marginale kosten, zich traditioneel heeft gericht.

Momenteel vormt het verkeer voor de zware industrie nog het leeuwendeel in de totale activiteit van de NMBS. Dat zal ook de komende tien jaar de ruggegraat blijven, hoewel deze markt een terugval kent ten gevolge van de structurele veranderingen die zich daar aftekenen.

De veranderingen zijn niet uitsluitend van kwantitatieve aard. Op kwalitatief vlak stelt de klant steeds meer eisen inzake materieel, dienstverlening, snelheid, betrouwbaarheid, flexibiliteit, continuïteit van het vervoer en bijkomende logistieke prestaties.

De afdeling grootindustrie wordt dus geconfronteerd met een markt die voortdurend in beweging is; het aantal klanten met een spooraansluiting wordt steeds kleiner en bovendien hebben die klanten een grondige kennis van de dienstverlening die ze verwachten en stellen ze specifieke eisen om hun vervoerproblemen op te lossen.

De ervaring van de verkopers en het persoonlijk contact die erop gericht zijn snel in te spelen op het prijzniveau en op het kwaliteitsaanbod - dat steeds meer aan belang wint - zijn essentiële troeven in de commerciële relatie. De verkoopafdeling heeft zich aan deze bijzondere marktomstandigheden en aan de noden van onze klanten aangepast. Ze steunt op:

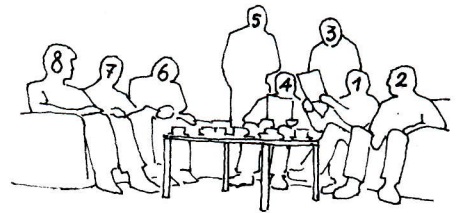
- specialisten in het vervoer van bepaalde goederen: de marktleiders houden zich bezig met afgebakende segmenten en onderhouden geregelde betrekkingen met belangrijke klanten;
- de klantgerichte verkoop via de regionale afdelingen.

De afdeling verkoopt uitsluitend conventioneel verkeer en concentreert zich op de marktsegmenten die door de kwaliteiten en voordelen van het spoorwegproduct het best worden gediend m.a.w. als het gaat om grote volumes over lange afstanden volgens een strak programma.

Het prijsbeleid is uiterst selectief in die zin dat de verkopers een analyse maken

van de concurrentie en hun inspanningen toespitsen op verkeersstromen waar het spoor duidelijk voorop ligt dankzij de beste verhouding dienstverlening/prijs.

Naast een samenhangend marktbeleid, trachten we met onze topklanten een samenwerkingsbasis op lange termijn te vormen (key account management).



1. Luc Mullie (tel. 525 45 32)

Staalnijverheid, metaalbewerking, parasiderurgie en non-ferrometalen:

2. Herwig Oudaert (tel. 525 36 98)

3. Noël Crijns (tel. 525 26 76)

Energie, groefprodukten, bouwmaterialen:

4. Henri Van Wesemael (tel. 525 36 89)

5. Patrick Wallays (tel. 525 36 22)

Landbouw- en voedingsprodukten, hout, papier:

6. Luc Segers (tel. 525 36 94)

Scheikundige produkten en meststoffen:

7. Michel Jadot (tel. 525 26 31)

8. Didier Leroy (tel. 525 26 39)

het centraal departement

Eric Peetermans (tel. 525 45 22) leidt de afdeling Gecombineerd vervoer en Distributie.

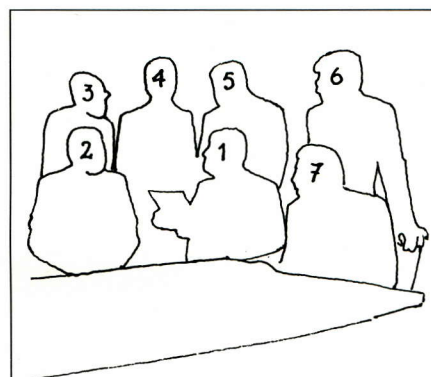
Hij stelt ons op zijn beurt zijn afdeling voor.

Gecombineerd vervoer, auto-industrie en diverse producten, betrekkingen met de landen van Oost-Europa... het verband is niet zo direct duidelijk. Wie echter wat beter toekijkt, merkt al dadelijk dat deze verschillende sectoren op een vergelijkbare manier worden benaderd.

Speciale technieken, samenwerking tussen verschillende vervoerwijzen, accent op de concentratie van zendingen en op distributie, synergie tussen verschillende partners in de logistieke keten: al die gemeenschappelijke kenmerken hebben ons ertoe aangezet deze verschillende

sectoren samen te voegen in een enkele verkoopafdeling.

Deze groeipolen van het spoorwegverkeer, met name het gecombineerd vervoer, de auto-industrie en de handel met Europese landen die geen lid zijn van de EG (waaronder de Oostbloklanden) vallen voortaan onder de verantwoordelijkheid van de medewerkers die we u hier voorstellen.



1. Eric Peetermans
(tel. 525 45 22)

Auto's, machines, elektrische huishoudapparatuur en glas:

2. François Devisscher
(tel. 525 36 05)
3. Johnny Ramboer
(tel. 525 36 49)

Containers en spoor-wegverkeer:

4. Piet Lamon
(tel. 525 36 94)
5. Valère Dewitte
(tel. 525 36 82)

Internationale verbindingen niet onderverdeeld in sectoren:

6. Raymond Deprez
(tel. 525 36 31)

7. Binnen het centraal departement werd een kleine cel opgericht die zorgt voor de algemene stimulering en planning van de verkoop. Ze wordt geleid door Serge Godefroid (tel. 525 26 21), die ook is belast met de organisatie van de public relations inzake verkoop.



Eurailcargo



Een label om naar uit te kijken

Het transport heeft een toekomst. Voor het spoorvervoer is die toekomst EURAILCARGO. Het is het label dat reeds toegekend is aan Interdelta. Het zal ook het label zijn van alle kwaliteitstreinen, bestaande zowel als geplande.

De spoorwegen bieden kwaliteitsprodukten aan om tegemoet te komen aan het groeiende aantal internationale uitwisselingen en het hoofd te bieden aan een concurrentie die door het openstellen van de grenzen en de liberalisering van de markt steeds heftiger zal worden.

De talrijker wordende internationale kwaliteitsprodukten zullen op termijn werkelijk een modern, efficiënt en concurrentieel net vormen, dat de afzenders herkennen aan de technische benaming: TOP, TEF, TRES, TEEM, TECE enz.

Om die herkenning voor de klanten wat makkelijker te maken hebben de

spoorwegen besloten het label EURAILCARGO toe te kennen aan hun beste aanbiedingen, die daarvoor aan drie criteria moeten beantwoorden: snelheid, betrouwbaarheid en concurrentievermogen.

Concurrentiële commerciële snelheid, een onbetwistbare troef nu er met nulvoorraden en een strikte planning gewerkt wordt.

De basisregel bepaalt dat zendingen die met de laatste trein (dus op het einde van de dag) meegaan, overmorgen vroeg binnen een straal van 1.500 kilometer met de eerste dienst afgeleverd worden, en als het verder is, 24 uur later.

Dit veronderstelt natuurlijk dat de goederen worden geladen op wagens die 100 km/h kunnen rijden en zo worden verstuurd, dat het grensoponhoud de leveringstermijn niet in het gedrang brengt.

Samen met de **contractueel gewaarborgde termijn** (met schadeloosstelling bij vertraging) verleent deze troef aan de EURAILCARGO-treinen een hoge betrouwbaarheid, waardoor goede kansen ontstaan om aanzienlijke

marktaandeelen te veroveren in sectoren waar het vervoer als deel van het productieproces geïntegreerd is.

Wanneer de afzender bij de bestelling van materiaal het vervoer als EURAILCARGO vraagt, wordt dit vervoer zo op de vrachtbrief vermeld en speciaal gevolgd, waarbij o.a. de geadresseerden ingelicht worden.

In dit opzicht is het goed te weten dat aan Interdelta het label EURAILCARGO is toegekend.

Verder zijn de EURAILCARGO-aanbiedingen opgenomen in een bijzondere, erg doelgerichte commerciële campagne.

Het label is er. In een bestek is bepaald hoe en aan welke trein het moet worden toegekend. Weldra wordt een logo getekend, dat we u uiteraard zullen voorstellen. En we zullen de kwaliteitstreinen van dit gamma van de toekomst uitvoerig beschrijven.

Voortaan weten de klanten dus dat elke EURAILCARGO-aanbieding voldoet aan de drie criteria: commerciële snelheid, volledige betrouwbaarheid en gerichte commercialisering.

Eurailshow '89

De spoorwegen en de wagenverhuurders passen hun logistiek aan aan de eisen van de markt

Van 24 tot 27 april jongstleden hebben VTG en de NMBS te Antwerpen D.S. hun modernste wagens voorgesteld. Deze wagens zijn uitstekend aangepast aan de specifieke eisen van een cliënteel dat steeds meer verscheidenheid vertoont. Voor Spoornieuws was dit een gelegenheid om enkele woorden te wijden aan de nieuwe filosofie van de NMBS en van haar partners in verband met de logistiek en meer bepaald het wagenpark.

Het commercieel dynamisme en de kwaliteit van de dienstverlening van een "alles-vervoerder" steunen op 4 belangrijke punten:

- kwaliteitsvervoer;
- een aanbod afgestemd op de markt;
- het aandachtig opvolgen van het vervoer;
- een logistiek aangepast aan de behoeften van de klant.

De TOP- en TEF- plannen bieden de spoorwegklanten de dienstverlening die ze binnen onze grenzen en in Europa verwachten.

De Express en Eurail Cargo producten vormen, op de sterk concurrentiële markt van internationale vervoeren, een ruim, competitief gamma waarvan het succes niet uitblijft.

De spoorwegnetten beschikken over telematische middelen (in België is dit RailEasy) die het mogelijk maken het opvolgen van het transport vlot te laten verlopen, zelfs tot in het kantoor van de klant.

De logistiek is volledig afgestemd op de verscheidenheid en de geschiktheid van het specifiek karakter van de goederen die moeten worden vervoerd. Haar plaats is meer dan ooit van belang in ons strategisch plan.

De omvorming van het wagenpark

Met het oog op rentabiliteit en produktiviteit, hebben wij de samenstelling van ons wagenpark opnieuw onderzocht. Wij hebben daarbij op verscheidene domeinen gewerkt.

1. Het verkleinen van het wagenpark is mogelijk dank zij de verhoogde produktiviteit van elke eenheid: snellere rotatie; een toegenomen capaciteit, meer bepaald door een grotere belasting per as (22,5 ton); doeltreffender methoden om te laden, gebaseerd op de ervaring en de raadgevingen van onze experts. Deze evolutie heeft ons mogelijk gemaakt de omvang van ons park te herzien. We hebben hierbij rekening gehouden met de huidige noden en de perspectieven op langere termijn.

2. Onze bekommernis om kwaliteit te kunnen bieden heeft ons ertoe aangezet een evenwicht te handhaven tussen de gewone en de gespecialiseerde wagens (die elk ongeveer de helft van het wagenpark vormen). "Gewoon" betekent geschikt voor het vervoer van goederen van zeer uiteenlopende aard.

Door weloverwogen aanpassingen zijn een aantal andere wagens geschikt gemaakt voor het vervoer van een nog uitgebreider gamma goederen. Hierdoor wordt het kwaliteitsniveau nog verbeterd.

3. De specialisatie beantwoordt aan steeds nieuwe technische eisen, die uitgaan van de vraag, of die zich opdringen voor bepaalde specifieke transporten. De verscheidenheid inzake vervoeren zorgt ervoor dat de specialisatie voortdurend aandacht krijgt. Deze specialisatie verklaart de aanpassing van bepaalde wagentypes, zowel voor de verruiming van de mogelijkheden als voor de verbetering van de rentabiliteit van de vervoeren.

4. Het ontwerp van nieuwe types, wat eerder zeldzaam is in een tijd van beperkte kredieten, vloeit voor uit de wil om nieuwe marktaandeelen te veroveren. Hierbij denken we zowel aan sectoren waar we reeds vaste voet aan de grond hebben als aan die waar we te weinig vertegenwoordigd zijn. Het commerciële aanbod wordt daardoor versterkt met beslissende technische troeven, die de concurrentiekracht nog verhogen.

Het Belgische wagenpark telde voor enkele jaren meer dan 40.000 wagens. Vandaag zijn er nog ongeveer 30.000 eenheden, maar ze zijn beter geschikt om een nog groter aantal en nog meer gevarieerde vervoeren te kunnen uitvoeren.

De wagens die aan de behoeften beantwoordden werden behouden. Dit zijn én "gewone" wagens, geschikt voor gevarieerde vervoeren, én gespecialiseerde wagens, die



De VTG-wagens

63 m3 - warmtetransport - ketelwagen

Op initiatief van de Duitse autoriteiten betreedt VTG een nieuwe markt met een nieuwe ketelwagen voor warmtetransport. Voor de overbrugging van grote afstanden biedt het gebruik van speciale wagens een uitstekende alternatief aan het pijpleidingtransport van heet water. Deze wagen wordt met heet water van 160 °C gevuld. Hij is tevens met een 20 cm dikke isolatie uitgerust, die bij een transporttijd van 2 uur en een buitentemperatuur van -15 °C slechts een warmteverlies van 0,6 % toelaat.

56 m3 - wijnwagen

Deze wagen, geschikt voor het transport van vloeibare levensmiddelen, speciaal wijn, is voor het verkeer naar Groot-Brittannië en Finland gebouwd en toegelaten. De ketel is van een isolatie voorzien en dubbelconisch gebouwd. Dit betekent dat een volledige lossing van het vervoerde produkt bereikt wordt. Tevens wordt een totale belading van de ketel met wijn mogelijk, ter voorkoming van oxydatie aan de vloeistofspiegel.



113 m3 - gaswagen

Dit is een wagen voor het transport van vloeibare gassen. Hij heeft een asbelasting van 22,5 ton en kan bovendien worden gebruikt voor het transport naar Finland, waarvoor hij is uitgerust met verwisselbare assen. De losinstallatie bestaat uit snelafsluiters voor de gas- en de vloeistoffase. Voor een grotere veiligheid werd de wagen met een nieuwe constructie van het mangatdeksel uitgerust.

24 m3 - IMO Type 1 - tankcontainer

Van chroomnickel-staal, geschikt voor het transport van stoffen uit de gevarenklasse 3, 6.1 en 8.



Deze geïsoleerde container is voorzien van stoomverwarming van een extreem grote capaciteit.

128 m3 - silowagen

Deze vierassige silowagen met een asbelasting van 22,5 ton is de grootste in zijn soort. De lengte van de wagen bedraagt slechts 20,84 m, bij een belading van circa 60 ton. De bewaking en besturing van de totale lossing kunnen we volledig overlaten aan een volautomatisch programmeerbaar besturingsapparaat.

Grootvolumewagen, geschikt voor het veerbootverkeer

De ferrywagen (type II) is niet alleen voor Groot-Brittannië maar ook voor het vervoer naar Finland geschikt. Hij is geschikt voor 22,5-ton-spoorlijnen. De vloer werd gebouwd rekening gehouden met belading door middel van vorkheftrucks. De lading



kan worden vastgezet om schuiven tijdens het transport te voorkomen.

26 m3 - swap-body tankcontainer

Van chroomnickel-staal, speciaal voor het transport van gevaarlijke stoffen, in hoofdzaak uit de klasse 3 en speciaal voor temperatuurgevoelige produkten. Deze container is ook toegelaten voor het vervoer overzee, volgens de klasse IMO Type 2. Voorts is hij voorzien van stoom- en elektrische verwarming, alsmede van isolatie.

70 m3 - gaswagen

Deze vierassige ketelwagen met 20 ton asbelasting is speciaal voor het transport van ethyleenoxyde geschikt. De ketel, gebouwd van roestvrij staal, heeft een isolatie van 100 mm dikte. De losinstallatie bestaat uit snelafsluiters voor de gas- en vloeistoffase.

uitstekend kunnen ingezet worden voor heel specifieke goederentypes. Andere wagens gaan, door het uitvoeren van zekere aanpassingen, een nieuwe toekomst tegemoet. Zij zullen worden ingezet voor verzenders die vroeger bij de spoorwegen niet altijd de juiste omstandigheden vonden voor een veilig en snel vervoer van hun goederen.

Deze aanpassing aan de eisen van de markt is typisch voor de jaren '80. Ook in de toekomst zal zij haar uitwerking niet missen; wanneer een nieuwe vraag

zich voordoet, zal het gepaste technische antwoord gevonden worden.

Deze aanpak is niet typisch voor de spoorwegen. Zij maakt wezenlijk deel uit van het industriële en commerciële dynamisme van de wagenverhuurmaatschappijen.

De derde partij: de wagenverhuurder

Bij het spoorwegtransport zijn meestal drie betrokken partijen: de klant, zijn vervoerder (in België is dit de NMBS) en een partner, die met technische

deskundigheid en waardevolle dienstverlening zijn deel bijdraagt om alles vlot te laten verlopen.

De wagenverhuurders, die we als derde partij terugvinden hebben altijd een dubbele functie gehad in het spoorweggebeuren.

1. Als partners van de NMBS maken ze het mogelijk de industriële wagentypes in te zetten, waarover de NMBS niet beschikt.

2. Als partners van de privé-sector, werken zij meestal in een veeleisende

De wagens van de NMBS

Sps

De Ss en Sps wagens zijn platte wagens op draaistellen uitgerust met vaste rongen van bijna 2 m hoog. Ze werden speciaal aangepast voor het vervoer van bomen, buizen of andere goederen van dit soort. De nuttige lengte bedraagt 18,5 m of 25 m. Over de gehele wagenlengte verdeeld zijn er bindkabels met doeltreffende spanmechanismen en vaste leibalken tussen de rongen.

Shimms

De Shimms is een wagen op draaistellen met verschuifbare dakluiken en vaste kopwanden, bestemd voor het vervoer van horizontaal geladen rollen plaatstaal. Het dak bestaat uit drie luiken die boven elkaar kunnen geschoven worden zodat 2/3 van de laadlengte vrij komt.

Twaalf vastzetarmen met regelbare wijfde kunnen elk vijftien verschillende standen innemen. Hun functie is duidelijk: elke verplaatsing van de rollen gedurende het vervoer verhinderen.

Rils

De Rils wagen is een platte wagen op draaistellen met een verplaatsbare afdekking voor het vervoer van goederen die een bescherming tegen de



weersomstandigheden vereisen. De goederen moeten voldoende stabiel zijn zoals rollen papier, kisten, compacte gepalettiseerde eenheden, huishoudtoestellen, bepaalde staalproducten, enz.

De verplaatsbare afdekking laat toe vanaf een kopwand ongeveer twee derden van de laadlengte vrij te maken. De goederen moeten stabiel zijn en vastgemaakt zodat ze niet in aanraking kunnen komen met de steunbogen waarop het dekzeil gemonteerd is. Hiervoor is de wagen aan elke zijde uitgerust met bindinrichtingen.

Roos

De Roos is een platte wagen op draaistellen uitgerust met kopwanden en vaste rongen van 2 m hoog. Hij werd speciaal aangepast voor het vervoer van stamhout.

Er bestaan twee varianten. De wagen met 16 rongen per zijkant laat toe 8 stapels stamhout van 2 m te laden. De wagen met 12 rongen per zijkant laat toe 5 stapels stamhout van 3 m en 1 stapel van 2 m te laden. Hij wordt uitgerust met bindkabels en doeltreffende spanmechanismen en met vaste leibalken tussen de rongen.

Eaos

De Eaos-wagen is een stortwagen, van een

welbekend type. Hij werd, in beperkte serie, voorzien van een dak van het Tbis-type (in twee delen, die elk de helft van de oppervlakte vrijlaten). Hij dient voor het vervoer van omvangrijke goederen die tegen slecht weer moeten worden beschermd.

Tads

De Tads is een wagen op draaistellen van het type zelflosser met regelbaar debiet. Deze wagen met zwenkdak bevat drie ketels. Hij is geschikt voor het vervoer van stortgoederen die doeltreffend tegen de weersinvloeden moeten beschermd worden en die door de zwaartekracht kunnen gelost worden zoals kalk, dolomiet, meststoffen in korrelvorm, enz.

Elke tremel mondt uit op twee losgoten (met verlenggoten) die zich langs weerszijden van de lengte-as van de wagen bevinden. De wagen kan gelost worden, in een losput onder de wagen of via een transportband, waarbij de goederen langs één of langs beide zijden van de wagen kunnen uitstromen. De hefboomen voor het bedienen van de loskleppen staat opgesteld op de overgangsbruggen van de wagen.

Hbis-tt

De Hbis-tt-wagen verliet de constructiewerkplaatsen in 1984 (en werd in die periode aan de klanten van de NMBS voorgesteld). Deze wagen, met 2 assen, blijft één van de vervoersmiddelen die het meest geschikt is voor het veilig vervoer van gepalettiseerde ladingen. Binnen in de wagen kunnen heel stevige panelen op regelbare afstanden geplaatst worden. Op die manier worden de geladen paletten stevig vastgezet, en zijn ze dus beschermd tegen elke mogelijke verplaatsing onderweg. Het beladingsplan houdt rekening met de standaardafmetingen van de paletten, om een optimale gewicht/volume verhouding te kunnen bieden.

omgeving. Hun ervaring draagt bij tot de technische vooruitgang en komt uitstekend van pas bij het voorstellen van oplossingen aan de klant. Die oplossingen getuigen meestal van originaliteit en zijn steeds doeltreffend.

Hun investeringscapaciteit en de kwaliteit van hun dienstverlening geven de ondernemingen de mogelijkheid om als het ware als enige over een gedeelte van het wagenpark te beschikken, zonder dat ze daarbij de lasten en de verplichtingen op zich moeten nemen, die een echt bezit ervan met zich

brengt. De huurder staat in voor het produceren en verkopen van goederen; de verhuurder zorgt voor het transport, in samenwerking met de spoorwegmaatschappijen.

Het begrip aanpassing aan de markt is nauw verbonden met de strategie van de wagenverhuurders. Omdat er uitstekend ingespeeld wordt op specifieke behoeften voelen bepaalde sectoren er zich toe aangetrokken om veelvuldiger een beroep te doen op de spoorwegen.

Aangezet door de spoorwegnetten, geven zij soms de technologische antwoorden die het dichtst de behoeften aan veiligheid en rentabiliteit benaderen.

Het welzijn van hun werkzaamheden is verbonden aan dat van het spoorwegvervoer en is bovendien afhankelijk van hun vermogen om volledig en steeds beter die rol van partner te spelen, die de basis is van hun bestaan.

Bij CITA

spoort RailEasy de gele wagens op

Moet u industrieel of goederenproducent zijn om als geabonneerde aangesloten te zijn op RailEasy? De geschiedenis van deze telematicadienst toont het tegendeel aan: CITA, eigenaar van privé-wagens en vervoerder van landbouwprodukten, was een van de eersten om zich hierop aan te sluiten. RailEasy biedt alzo voordelen aan vervoerders van b.v. suiker of graan via deze dienstverlener.

We schrijven 1973: uit een studie van de graansector blijkt dat de spoorweg daar nog een belangrijk deel van het vervoer voor zijn rekening kan nemen.

De NMBS doet een beroep op CAIB, een grote wagenverhuurder, teneinde een praktische, logistieke oplossing uit te werken om die markt te veroveren.

Er is een oplossing in de maak die zowel het logistieke als het commerciële vlak omvat en binnen korte tijd vaste vorm zal aannemen wanneer CAIB en TMF (een Franse vervoeronderneming) de internationale maatschappij voor het vervoer van landbouwprodukten (CITA) zullen oprichten.

In vijftien jaar tijd heeft CITA ondertussen kiem geschoten (hoe kon het ook anders?) op alle plaatsen waar er kans op vervoer kon bestaan. Vandaar dat we actieve CITA-centra ook vinden in Aken (D), Madrid (S), Parijs (F), Peterborough (GB), Milaan

(I) en Spijkenisse (NL). CITA is dus duidelijk een maatschappij van Europees formaat.

CITA bezit 500 tremelwagens, werkt hoofdzakelijk via de spoorweg en vervoert onder andere elk jaar zowat 800.000 ton voor België, 300.000 ton voor Nederland en 450.000 ton voor Duitsland. Het vervoer betreft voornamelijk graanprodukten (tarwe, maïs, gerst, rijst), derivaten (soyakoeken, maïsgluten, maniok) en losgestorte suiker in wagens met aangepaste binnenbekleding.

Als dienstverlener bij uitstek wil CITA haar klanten zoveel mogelijk "service" bieden. Dit houdt in dat het vervoer van begin- tot eindpunt aandachtig wordt gevolgd en het verduidelijkt meteen ook waarom CITA als een van de eersten de RailEasy-formule heeft toegepast.

"Ziet u gele wagens?"

Zodra de geladen wagens aan de NMBS zijn toevertrouwd, wil CITA ze alleen nog over hun vastgestelde traject kunnen volgen.

Tot begin 1987 voerde de firma die controle uit per telefoon: contacten met de verschillende vormingsstations op het traject om na te gaan of de wagens op het juiste tijdstip aanwezig zijn. Meer omwille van het praktische aspect dan uit esthetische overwegingen heeft CITA haar wagens in het geel geschilderd. Daardoor was het niet langer nodig de wagennummers in een soms lange lijst op te zoeken; een eenvoudige vraag: "Ziet u gele wagens?", gevolgd door één enkele blik en een kort antwoord volstonden. Vandaag worden die gele wagens door RailEasy "opgespoord" en ze worden heel snel gevonden ook, zelfs in het drukste verkeer. Van het RailEasy-gamma gebruikt CITA enkel de formule

"volgen in real time" (rechtstreekse verwerking).

"Ik zal niet noodzakelijk een beroep doen op andere toepassingsmogelijkheden van RailEasy" vertelt ons Philippe Happe, directeur van CITA. "Het gebruik van de informatica is bij ons bijzonder goed afgestemd op onze werkzaamheden. Ik wil geen dure programma's invoeren die niet in verhouding staan tot onze noden en waardoor het menselijke aspect verloren zou gaan. Want mensen zijn onvervangbaar omdat ze ervaring en kennis bezitten die vooral in ons beroep van uitzonderlijk belang zijn. Met de computer alleen kunnen we



Judith Van Keer
(tel. 02/525 46 02)
Eric Toussaint
(tel. 02/525 26 87)

Judith en Eric zullen u wegwijzen maken in de voordelen van RailEasy... en u als abonnee verder blijven begeleiden.

Zij hebben drie hoofdactiviteiten: informatie, verkoop en na-verkoop.

Ter inlichting: Judith zal u graag te woord staan in het Nederlands, Eric in het Frans.



nooit over dergelijke troeven beschikken".

Een momentopname van de bewegingen

Bij CITA werkt RailEasy volgens het principe van vraag en antwoord.

Elke avond wordt een vragenlijst in het telexgeheugen gestopt betreffende een twintigtal wagens die over lange afstand worden verzonden. Heel vroeg de volgende morgen stuurt de telex van CITA die lijst naar de NMBS-computer. Het antwoord volgt vrijwel dadelijk en geeft aldus een momentopname van de wagenbewegingen die door het CITA-personeel bij aankomst op het kantoor kan worden geanalyseerd.

's Middags wordt een tweede lijst doorgestuurd aangaande een kleiner aantal wagens die al een nieuwe verzendingsfase moeten hebben bereikt.

Rond 16 uur wordt een derde beeld van een beperkt aantal wagens gevraagd; dit geeft dan de stand van zaken voor die dag. Zo nodig kunnen nog schikkingen worden getroffen voor de kantoren sluiten.

CITA volgt zelden wagens in binnenvoer: "Uw TOP-plan werkt uitstekend, bijna perfect. We hebben er dus het volste vertrouwen in. In binnenvoer zoeken we enkel naar een wagen als de geadresseerde die niet op het vastgestelde tijdstip heeft ontvangen."

Voor internationaal vervoer van afzonderlijke wagens - of van kleine stellen - kunnen we met RailEasy de wagens veel gemakkelijker volgen dan "destijds met de telefoon". Zonder dat iemand voortdurend aan de telefoon hoeft te hangen, kan CITA:

- haar wagens lokaliseren;
- de klanten en de douane verwittigen wanneer een zending aankomt;

- de spoorweg van bestemming ervan op de hoogte stellen dat er wagens op komst zijn, richtlijnen geven voor de eindlevering enz.

De meeste klanten van CITA zouden RailEasy niet ten volle kunnen gebruiken. De firma handelt hier dus als tussenpersoon en verleent deze kosteloze service aan de ondernemingen die haar hun vervoer toevertrouwen. Aldus treedt CITA op als een soort coördinator, wat uitstekend aan het beoogde doel beantwoordt.

Eenvoudig en praktisch

Bij CITA heeft men veel op met RailEasy: het systeem wordt gekenschetst als praktisch en makkelijk te gebruiken. "Het Engelse TOPS-plan loop ook heel goed, maar de berichten bevatten teveel gegevens die voor ons niet echt van belang zijn."

RailEasy iets te eenvoudig? Misschien in sommige gevallen.

Bij voorbeeld als een buurnet de aanwezigheid van een wagen aankondigt "ergens tussen X en Y", twee stations die ongeveer 700 kilometer van elkaar liggen. Op zo'n ogenblikken zouden we wel graag wat meer informatie hebben.

Bovendien zou het interessant zijn als de RailEasy-berichten ook de naam van de geadresseerde zouden vermelden. Dergelijke door de NMBS aangeboden "extra's" zouden de coördinatiemogelijkheden nog verder doen groeien in het voordeel van de CITA-klanten die, zoals we al weten, spoorwegklanten zijn. Wat er eind '88 in Bourg-le-Comté voorviel, is hiervan het beste bewijs.

Elk probleem geeft aanleiding tot een dialoog en brengt vaak een vooruitgang mee. De NMBS beschouwt RailEasy niet als een afgewerkt produkt in zijn

definitieve vorm, maar zet zich voort in om bevredigende oplossingen te vinden en zo een systeem op te bouwen dat steeds beter beantwoordt aan de behoeften van hen voor wie de formule werd uitgewerkt.

Als tevreden klant is CITA steeds verheugd over de nieuwe mogelijkheden die de NMBS biedt. De spoorweg is trots op zijn produkt en is altijd bereid te luisteren naar voorstellen van een klant die de huidige en toekomstige abonnees van RailEasy ten goede kunnen komen.

Opgepast: exacte gegevens!

Van de drie vertrouwde klanten die CITA in Bourg-le-Comté heeft, is het Antoine die een wagen verwacht.

Helaas, de afzender vergist zich van code en vermeldt Béranger in de vrachtbrief.

Uit de "morgenfoto" kan CITA afleiden dat de wagen in Bourg-le-Comté is aangekomen. Alles in orde dus. De SNCF doet haar deel van de werkzaamheden en levert de wagen af bij Béranger, die evenwel niets verwacht. Gelukkig hebben de klanten goede contacten met CITA: Béranger telefoneert naar Brussel, men controleert ... en de wagen kan naar Antoine worden doorgestuurd. Als het slecht gelopen was, zou de SNCF de door Béranger geweigerde wagen naar Gent hebben teruggezonden en diende alles opnieuw te beginnen.

RailEasy heeft zijn taak goed vervuld. CITA kon de aankomst van de wagen in Bourg-le-Comté nagenoeg binnen het uur controleren. Béranger, die weet dat CITA met het RailEasy-systeem haar wagens volgt, heeft tegenover zijn gebruikelijke leverancier in vertrouwen gehandeld. Onrechtstreeks bracht RailEasy een dialoog tot stand, wat volledig strookt met de verwachtingen die de ontwerpers van het systeem voor ogen hadden.

Vloeibaar gietijzer

Een uitdaging voor Gent

Probleem - niet eenvoudig.
Oplossing - op maat. De uitdaging is met succes beantwoord. De spoorwegen hebben nogmaals hun kunnen bewezen om een dienst te leveren tegen de juiste prijs.

Alweer een weddenschap gewonnen. Eind '88 hebben de NMBS en de SNCF een uitdaging van hun klanten uit de metaalsector aangenomen. De opgave luidde: "Kunt u vanaf december op zes maanden tijd 100.000 ton vloeibaar gietijzer van Duinkerke naar Gent vervoeren?".

Welnu, we hebben op dat vlak al heel wat ondervinding opgedaan, zoals bij de Waalse groep Cockerill-Sambre, waar het vervoer van vloeibaar gietijzer dagelijkse kost is. Ook onze Franse en Duitse burens zijn vertrouwd met die techniek.

In dit geval vormde de afstand te leggen het grootste probleem: 132 km met lage snelheid zonder warmteverlies.

Een uitzendkracht voor de staalfabriek

De oorsprong van de uitdaging lag in Gent: een hoogoven van Sidmar moest voor onderhoud stilgelegd worden. De staalgieterij kon dus door het gedeeltelijk ontbreken van de nodige grondstof niet met het normale ritme produceren.

Om dat te voorkomen werd een beroep

gedaan op een andere gietijzerproducent, namelijk Sollac, een in Duinkerke gevestigde Franse staalfabriek, waarmee een leveringscontract werd afgesloten voor de duur van de inactiviteit van de hoogoven. Alsof er tijdens de afwezigheid van een onvervangbare medewerker een uitzendkracht wordt aangesteld.

De torpedo's van Sollac

Het vloeibaar gietijzer wordt in "torpedo's" vervoerd, speciale en vredelievende wagens, die evenwel zo worden genoemd wegens hun eigenaardige vorm. Sollac, een Franse metaalreus, heeft zes

zulke wagens ter beschikking gesteld: sommige hebben 14 assen en een iaadvermogen van 150 ton, andere 10 assen en 100 ton laadvermogen.

Om tijdens het vervoer bij zeer hoge temperatuur geen warmte te verliezen en geen hittestroom te veroorzaken waar de trein voorbijrijdt, zijn de torpedo's voorzien van een dikke isolerende laag van vuurvaste stenen (die regelmatig worden vervangen om voldoende warmte-isolatie te behouden).

De torpedo's zijn op hun draaistellen "opgehangen" en kunnen met een krachtige motor om hun lengteas worden gedraaid tot een hoek van 150°.





De enige opening zit bovenaan en is bedekt met een kap van vuurvaste cement. Na het laden wordt ze dichtgemaakt met klei tot beveiliging van de hoogspanningsdraden, mocht de trein onder een bovenleiding moeten stoppen.

Bij het lossen wordt de torpedo om zijn as gedraaid zodat de opening zich onderaan bevindt en het gietijzer er door zijn eigen gewicht uitstroomt.

De laadtemperatuur van het gietijzer bedraagt 1485 °C. Bij aankomst zal het minder dan 200 °C verloren hebben en nog altijd vloeibaar zijn, zodat het kan worden gelost. Vandaar het belang van een degelijke warmte-isolatie. Maar die

heeft nog een tweede functie: de buitentemperatuur op minder dan 80 °C houden voor de veiligheid bij het kruisen van treinen of bij de doortocht in reizigersstations. De geladen stellen komen België binnen via Bray-Dunes/De Panne en rijden dan door De Pinte en Gent-Sint-Pieters met een snelheid van 30 km/h (50 km/h als ze leeg terugkeren).

Een nauwgezette organisatie

Het betreft hier dus een kwaliteitsproduct dat eens te meer zijn waarde heeft bewezen. Maar hoe geavanceerd de techniek ook is, er zou geen succes worden geboekt zonder een uiterst stipte organisatie. Die stiptheid is het werk van de mannen en vrouwen die bij de operatie betrokken zijn, zowel bij de spoorweg als bij de klant.

Het dossier met de voorschriften betreffende die transporten over 132 km is erg omvangrijk:

- exacte planning, op de minuut te volgen dienstregelingen;
- beschrijving van de normale vervoerweg en van eventuele omleidingen;
- precieze consignes voor het kruisen van treinen en voor de doortocht in de stations;
- enz.

Dit uitzonderlijk project was maar mogelijk dankzij gezamenlijke en optimale voorbereiding door de Belgische en Franse spoormannen in nauwe samenwerking met de afzender en de geadresseerde. Daarbij mogen we het uitzonderlijk scherpe toezicht niet vergeten, dat gepaard ging met

veiligheidsmaatregelen om bij ongeval zonder tijdverlies te kunnen ingrijpen.

Tussen de eerste rit, op 13 december 1988, en begin april 1989 is er bij Sollac dagelijks een trein van 350 tot 500 ton vertrokken. Sedert 4 april is die hoeveelheid opgedreven tot twee treinen per dag met een gemiddelde van 800 ton netto.

Daarbij wisselen 4 torpedo's met 14 assen en 2 met 10 assen elkaar regelmatig af. Een uitstekende produktiviteit voor dit hooggespecialiseerde materieel!

De scherpste prijs

In totaal zal ongeveer 100.000 ton vloeibaar gietijzer in iets meer dan een half jaar tijd West-Vlaanderen doorkruist hebben. Daarmee heeft de spoorweg bewezen voldoende technisch vermogen in huis te hebben om uitzonderlijke verrichtingen tot een goed einde te brengen. Voorts heeft het spoorwegpersoneel aangetoond over welke kwaliteiten en bekwaamheden het beschikt; het kan met fierheid op deze prestatie terugblikken.

Hoewel de spoorweg als enige vervoerder zo'n technisch hoogstandje aankan, werd de vervoerprijs zo laag mogelijk gehouden. Voor de klant het bewijs dat zijn spoorwegpartner rekening houdt met de totaliteit van de handelsbetrekkingen zonder winst te willen halen uit een specifiek technisch voordeel. Wedden dat dit de banden tussen Sidmar/Sollac en de Belgische en Franse spoorwegen nog zal verstevigen?

(wordt vervolgd)

Interferry: terug in de lift in 1988

De N.V. Interferry, het NMBS-filiaal dat Interfrigo en Intercontainer in België vertegenwoordigt en dat de containerterminal van de spoorwegen in de Antwerpse haven uitbaat, kan met betrekking tot het boekjaar 1988 terugblikken op een zeer goed resultaat.

Op de terminal in Antwerpen werden er in totaal 57.835 containers en laadkisten behandeld, wat neerkomt op een stijging met 812 eenheden of 1,4 %.

Als vertegenwoordiger van Intercontainer heeft Interferry een internationaal verkeer van 165.841 containers verzekerd tegenover 160.279 containers in 1987, wat een stijging betekent met 3,47 %. Het Antwerpse aandeel vormt hierin het grootste gedeelte, waarbij opnieuw de kaap van de 100.000 containers werd

overschreden. De sterkste stijging werd opgetekend te Zeebrugge nl. + 18,85 %.

Voor het eerst sedert jaren was er ook een stijging inzake vervoer onder geleide temperatuur (Interfrigo) van 7,3 %, aankomst en vertrek samen. Bij vertrek nam het aantal beladen wagens toe met 838 eenheden en + 18.016 ton, wat t.o.v. 1987 neerkomt op een stijging met respectievelijk 22,5 % en 28,3 %. Het betreft hier bijna uitsluitend het vervoer van bananen vanuit Antwerpen richting Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland. Het aantal beladen wagens bij aankomst, voornamelijk met vruchten en groenten uit Spanje en Italië, daalde met 479 wagens of 40 %.

Het totaal verkeer van de Pool Intercontainer steeg met 52,5 %.

Voor de "Belangengemeenschap autovervoer" bestaat Europa al in 1989

Een nieuwe handelsorganisatie, de "belangengemeenschap" verenigt een aantal nationale spoorwegnetten om beter voorbereid de Europese markt te betreden.

Als voorloper op dit gebied werd de "belangengemeenschap autovervoer" op 14 maart in het leven geroepen; ze verenigt de Belgische, Deense, Franse, Italiaanse, Luxemburgse, Nederlandse, Oostenrijkse, Portugese, Spaanse en Zwitserse spoorwegen. In juni treden ook de Duitse spoorwegen toe.

Vanaf 1 januari 1990 komt er een nieuw, samenhangend en eenvormig aanbod voor de verzenders van nieuwe auto's en voor de vervoerondernemingen in deze erg aparte marktsector. Dit aanbod zal een pakket prijzen/prestaties omvatten, dat

op elk gebied (dienstverlening, veiligheid en vervoertermijnen, opvolging en informatie) aan de moderne eisen beantwoordt; een enkel net zal van begin tot eind verantwoordelijk zijn, in naam van alle partners.

Andere belangengemeenschappen zullen weldra worden opgericht, met name voor gecombineerd vervoer en voor de marktsectoren die voor die formule bijzonder geschikt zijn. Dit bewijst dat Europa voor de spoorwegen in '89 al een feit is.

Met de "belangengemeenschappen" willen de spoorwegnetten een coherent handelsbeleid in welbepaalde marktsegmenten ontikkelen. Die gemeenschappen vormen de ideale aanvulling op de aanbodsunies, die het aanbod van de spoorwegen op een bepaalde geografische as moeten coördineren.

Oostenrijkse spoorwegen vertegenwoordigd in Antwerpen

De Oostenrijkse Spoorwegen (ÖBB), die tot nu toe in België niet vertegenwoordigd waren, hebben in Antwerpen een handelsagentschap geopend.

Ze hebben aan Frans Franceus de verantwoordelijkheid over de vrachtafdeling van dit agentschap toevertrouwd.

Frans Franceus telt al 25 jaar spoorwegactiviteit. Hij heeft in de exploitatie gewerkt en is ook op commercieel vlak bedrijvig geweest. In Antwerpen kent men hem trouwens al meer dan twee jaar als vrachtvertegenwoordiger voor de Deutsche Bundesbahn.



U kunt hem en zijn ploeg op dit adres bereiken:

ÖSTERREICHISCHE
BUNDESBAHNEN
FRACHTAGENTUR

Ankerrui 26-30/b 6
2000 ANTWERPEN
Telefoon: 03/233 97 20
Fax: 03/233 70 98
Telex: 31 872

9969 - Een EG-aroma

Wagenladingen tussen Nederland, België en Luxemburg aan de ene en Spanje en Portugal aan de andere kant, zijn voortaan heel wat makkelijker om te verzenden.

Met het nieuwe tarief 9969 hebben de spoorwegen immers op 1 juni een wijziging ingevoerd.

Dit tarief kanaliseert het verkeer Benelux-Schiereiland over 2 vervoerwegen en regelt het vervoer van om het even welk goed (behalve EGKS-produkten, groenten en fruit, auto's, graan... waarvoor er al andere mogelijkheden zijn). Eén beperking : 9969 geldt niet voor zendingen naar of vanuit de stations Irun en Port-Bou, en evenmin voor zendingen op netwagens die op P-wagens moeten worden overgeladen, of omgekeerd. "Gevaarlijke" goederen worden tegen een iets hogere prijs (20 % meer) vervoerd.

Tarief 9969 ademt ook een EG-aroma uit: de prijs, die met een vereenvoudigde formule* gemakkelijk te berekenen is,

wordt automatisch in ECU's meegedeeld, van eind tot eind en per wagen! Ook de douaneformaliteiten worden in ECU's aangerekend. Alleen de belading door de spoorweg van afzending bepaalt de uiteindelijke vrachtberekening, zelfs als er na overlading aan de Frans-Spaanse grens een ander aantal of type wagens gebruikt wordt. Voor overlading of asverandering zijn er geen bijkomende kosten, en dus geen nare verrassingen.

Wilt u er meer over weten, bel dan naar:

Raymond DEPREZ (tel. 02/525.36.31) of Bernard ROUSSEAU (tel. 02/525.36.28).

Uw plaatselijke verkoper zal u eveneens graag inlichtingen verstrekken.

Het spoor in ECU's: Europa is er al, dankzij tarief 9969.

* P + Qd
P = vaste prijs
Q = kilometerprijs
d = totale afstand

Meer dan 10.000 bestemmingen in 8 Europese landen:

Groot-Brittannië, Nederland, Duitsland, Zwitserland, Oostenrijk, Frankrijk, het Groothertogdom Luxemburg, Denemarken.

Contractueel gewaarborgde leveringstermijnen van 24 tot 48 uren.

Een zending vandaag overhandigd voor 17 uur is ter bestemming:
te Hannover morgen voor 16 u.
te Bordeaux morgen voor 18 u.
te Londen morgen voor 12 u.
te Innsbruck morgen voor 17 u.
te Genève morgen voor 17 u.
te Kopenhagen morgen voor 16 u.

Indien een zending voor Parijs wordt overhandigd te Brussel voor 10 uur, dan is ze nog dezelfde dag voor 17 uur ter bestemming.

Mocht er vertraging zijn bij de levering, dan krijgt u de helft van de transportprijs terug.

Competitieve prijzen waarin begrepen:

- het transport;
- de dedouanering bij vertrek en bij aankomst;
- de aan-huis-bestelling bij de geadresseerde in de meeste gevallen.

EURAIL EXPRESS in enkele trekken

Wij geven alle inlichtingen

Onze Eurail Express-documentatie preciseert alle gewaarborgde leveringstermijnen voor alle plaatsen die in elk bestemmingsland bediend worden.

U vindt er ook de nettoprijzen in terug (de bijgaande tabel geeft u enkele prijsvoorbeelden) die afhankelijk zijn van de bestemming en het gewicht van de zending.

U krijgt volledige inlichtingen van onze deskundige die bij u "aan huis" komt.

Wij nemen uw zendingen in ontvangst

alle werkdagen 24 uren op 24 in de

EUROPESE TOPKWALITEIT V O O R EXPRESS ZENDINGEN PER TREIN



De stukgoedienst van de NMBS is in volle reorganisatie met het oog op een verbeterde rentabiliteit en om de behoefte waar te maken van een competitief aanbod aangepast aan de vraag van de afzender. EURAIL EXPRESS, haar kwaliteitsprodukt op Europees vlak, biedt sinds drie jaar voordelen die reeds menig cliënt heeft aangetrokken. Mogelijk een oplossing voor u...

belangrijkste stations van de grote agglomeraties. Het Eurail Express-embleem wijst u de weg.

In totaal staan 91 Belgische stations open voor Eurail Expresszendingen. De documentatie van onze deskundige geeft u de volledige lijst.

Zo u dat wenst halen wij de zendingen af aan huis. Onze specialist zal u hierover graag informeren.

Wij geven uw zendingen naar Groot-Brittannië vleugels!

Uw zendingen voor de Britse Eilanden vertrekken per vliegtuig. Onze leveringstermijn is dus uitermate competitief: Londen de volgende morgen voor 9 uur.

Wij stellen wel enkele beperkingen

om zeker te zijn dat de geleverde dienstverlening overeenstemt met de verkochte dienstverlening:

- maximale afmetingen van de colli: 100 x 50 x 50 cm;
- maximum gewicht van 50 kg per collo;
- de uitsluiting van bepaalde goederen; onze specialist kan u de (korte) beperkende lijst overhandigen.

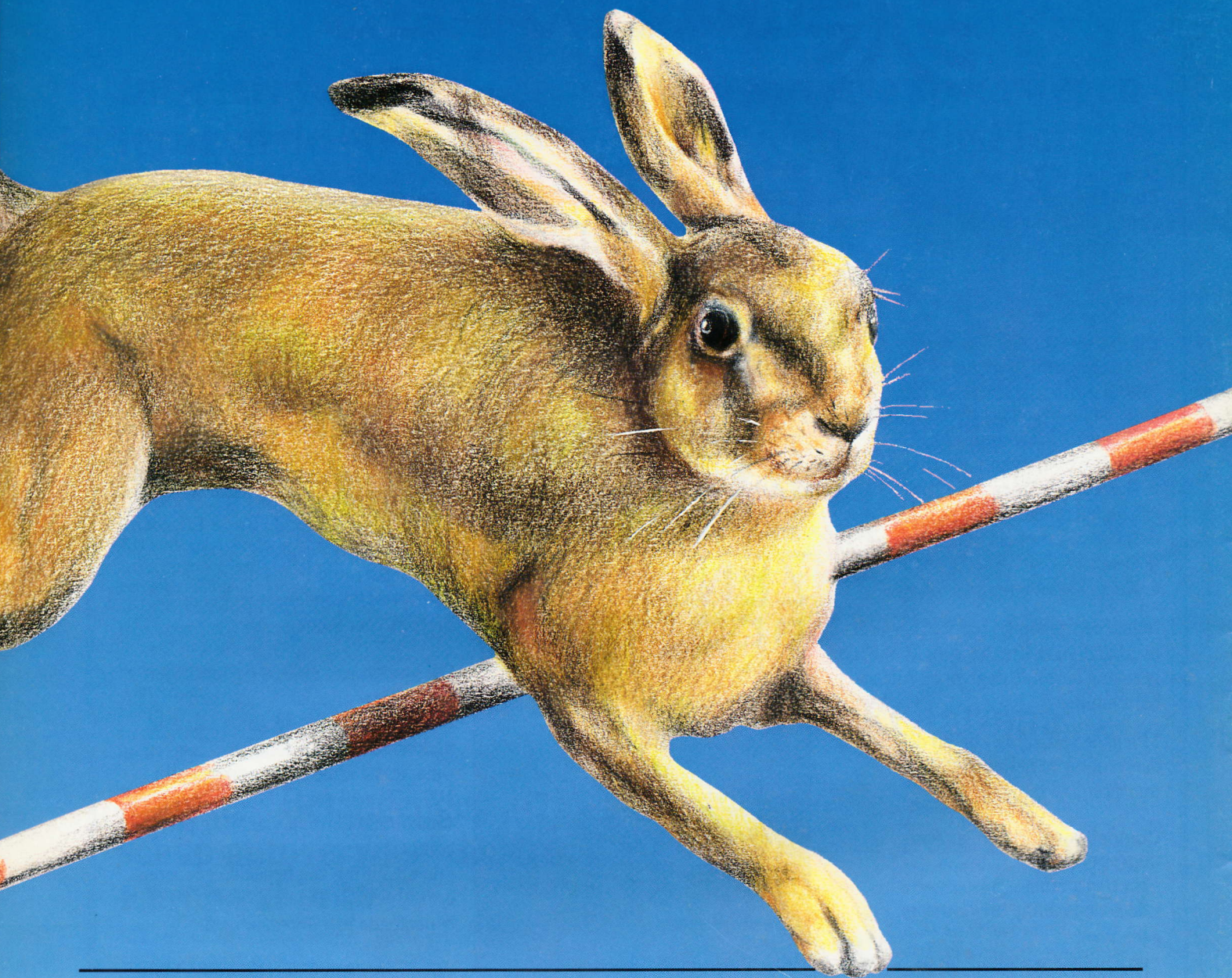
Wij maken van u een tevreden klant

zodra wij in het bezit zijn van alle nuttige gegevens:

- het juiste adres van de geadresseerde;
- zijn telefoonnummer, telefaxnummer of telexnummer;
- de beschrijving van de verstuurde goederen of voorwerpen;
- alle noodzakelijke elementen voor de dedouanering van de zending.

Geef ons een seintje

U vormt het nummer 02/525.31.94 of 525.31.93. Luc Wilmotte en Nicole Verstraete staan te uwer beschikking om u uitvoerig in te lichten, om uw transportprobleem uit te diepen en u de beste oplossing voor te stellen. Desgewenst komen zij langs om de basis te leggen van een blijvende samenwerking in het kader van een contract, dat u van alle zorgen ontlast.



GRENSVERLEGGER. HET EUROPA VAN VANDAAG.

Dinsdag, 17u15 : uw wagens verlaten de fabriek met de laatste bedieningstrein.

Donderdag, 7u30 : uw klant lost ze in Marseille. De goederen reizen met Interdelta, zonder grensopthoud, tegen competitieve prijs en met gewaarborgde termijn. Een snelle en volledige dienstverlening die de productiviteit van uw privé-

wagens verhoogt en de programmering vergemakkelijkt. Binnenkort zal een uitgebreid net van gelijkaardige treinen de beste transportkwaliteit voor tal van Europese bestemmingen bieden. Onder het nieuw label: EURAILCARGO: de toekomst van de Europese grensverleggende treinen. Een topper van de NMBS.



... VERZORGT UW TRANSPORT ...