



**DOSSIER**  
  
**AUTO**  
Het verlengstuk



# 1.91

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

Verantwoordelijke uitgever:  
W. Van Gestel - Brussel

Frankrijkstraat 85  
1070 Brussel  
Fax: 02/525 40 45  
Telefoon  
Redactie: 02/525 36 84  
Verdeling: 02/525 36 68

Foto's:  
NMBS

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

- **centrale diensten**  
**1000 Brussel**  
Ravensteinstraat 60 bus 24  
Telefax 02/525 46 05
- **in de districten**  
**1000 Brussel**  
Ad. Maxlaan 142  
Tel. 02/219 00 40  
Telefax 02/525 46 16
- 9000 Gent**  
Koningin Maria Hendrikaplein 2  
Tel. 091/22 71 00 - 21 99 58  
Telefax 091/21 82 13
- 8000 Brugge**  
Stationsplein 2  
Tel. 050/38 39 97  
Telefax 050/38 18 80
- 8500 Kortrijk**  
Onze Lieve Vrouwestraat 9  
Tel. 056/22 00 49  
Telefax 056/22 96 89
- 2000 Antwerpen**  
Century Center 7<sup>e</sup> verdieping  
De Keyzerlei, 58-60 b19  
Tel. 03/233 23 17 - 233 23 25  
Telex 31 814
- 3500 Hasselt**  
Stationsplein 4  
Tel. 011/22 32 65  
Telefax 011/22 29 50
- 4000 Luik**  
Bd. de la Sauvenière 87  
Tel. 041/23 17 13 - 23 63 13  
Telefax 041/23 17 13
- 6700 Aarlen**  
Avenue de la Gare 61  
Tel. 063/22 41 15  
Telefax 063/22 41 15
- 5000 Namen**  
Rue Borgnet 7  
Tel. 081/22 30 84  
Telefax 081/22 91 21
- 6000 Charleroi**  
Quai de la gare du sud 1  
Tel. 071/43 01 73  
Telefax 071/47 12 47
- 7000 Bergen**  
Square F. Roosevelt 14  
Tel. 065/33 59 79  
Telefax 065/36 35 69

# INHOUD

- 3** Boekjaar 1990 van de NMBS
- 4** Goede resultaten voor Interferry
- 4** De NMBS en haar strategie voor de Europese uitdaging
- 7** Wijzigingen bij de deelmarktverantwoordelijken
- 8** Ons verkoopteam te Brussel
- 9** Dossier auto
  - 10 Koopcriteria: hoge eisen
  - 11 Just-in-time
  - 15 Renault: spoorvriendelijk
  - 16 Het vervoer voor General Motors
  - 18 De andere constructeurs: voor elk wat wils
- 19** De vele gezichten van ABX
- 20** Athus: 200.000 containers
- 23** Licht schroot: net erover



Gewoontegetrouw werpen we in het eerste nummer van Spoor-nieuws een blik in de achteruitkijkspiegel. Wat realiseerden we gedurende het vorige jaar? Het antwoord vindt u op pagina 3, maar we kunnen nu al verklap-pen dat 1990 voor de spoorweg een behoorlijk goed jaar was.

Het jaar 1991 begon spijtig genoeg in de grootste onzekerheid. Het Golfconflict maakte elke poging om zinnige voorspellingen over de interna-tionale economische conjunctuur te doen bijzonder hachelijk.

Van één zaak zijn wij alvast zeker. Het wordt opnieuw een jaar van volharding en hoge prestaties. Uw spoorbedrijf is geroepen om antwoorden te vinden op talrijke uitdagingen. De naderende Europese eenmaking van de markt behoort niet tot de lichtste opdrachten.

Dus zet de NMBS onverstoort de rationalisering van haar ver-schillende activiteiten door. Steeds toenemende productiviteit en alsmaar betere dienstverlening zijn de onmisbare instrumenten om de prijsaan-passingen binnen aanvaardbare perken te houden.

De gehele spoorwegploeg is gemotiveerd. Zij staat volledig tot uw beschikking om uw vervoeropdrachten perfect uit te voeren. Wij vatten de leuze "De NMBS behartigt mijn transport" letterlijk op.

Francis DE POOTER  
Hoofd van de Dienst Goederen



Net zoals het NMBS-reizigersverkeer, sloot het NMBS-goederenvervoer het boekjaar 1990 af met een positief resultaat.

Uit de evolutie van de vervoersactiviteit leren we dat de gunstige ontwikkeling wordt doorgezet. De aanpassingen van het aanbod sinds 1987, blijven vruchten afwerpen. Op enkele uitzonderingen na, wijzen de trends omhoog.

De NMBS vervoerde 67,7 miljoen ton goederen. Tegenover 1989 geeft dat een stijging met 2,6%. De 8,4 miljard ton-kilometer stemt overeen met een groei van 5%.

De ontwikkelingen verschillen naargelang het soort vervoer:

- het binnenlands vervoer geeft een vrij stabiel beeld te zien: 30,9 miljoen ton of een lichte groei met 0,6%;
- de sterkste groei noteren we in de uitvoer: die stijgt met 8,6% tot 20,1 miljoen ton;
- de invoer gaat licht achteruit: min 0,8% tot 11,9 miljoen ton;
- de doorvoer blijft op peil met 4,8 miljoen ton.

Alles samen groeien de ontvangsten met 5%.

Onderverdeeld in grote categorieën, krijgen we de volgende tendensen:

- + 6,9% voor de vaste brandstoffen;
- - 2,7% voor de ertsen;
- - 2,2% voor de metaalproducten;
- + 6,8% voor de petroleumproducten;
- + 20,3% voor de landbouw- en voedingsproducten;
- + 1,9% voor de bouwmaterialen en de groeveproducten;
- - 5,3% voor de chemische producten;
- + 4,9% voor diversen;



- + 14,2% voor gecombineerd en bijzonder vervoer.

De meest opmerkelijke gegevens zijn de stijging van het vervoer voor de automobielsector (gerubriceerd onder "diversen") met 7,7% en de aangehouden vooruitgang van het gecombineerd vervoer.

De eindresultaten bevestigen de vooruitzichten die in de loop van het jaar werden naar voor geschoven. Met dien verstande dat de landbouw- en voedingsproducten toch wel vrij sterk de voorspellingen overtreffen.

Het wagenpark werd in de loop van 1990 verder afgeslankt van 29.600 tot 27.400 eenheden. De gemiddelde vracht per wagen werd nog verbeterd en bereikte 39,9 ton of 1,5% meer dan het jaar voordien.

Twee elementen zijn vermeldenswaard in het licht van een beter aangepast aanbod, de kwaliteit van de prestaties en de verlaging van de productiekosten.

- Samen met onze Oostenrijkse collega's zetten we een directe trein, de Scaldo, op de sporen. Hij verzorgt de verbinding tussen België en Oostenrijk in beide richtingen. Afhankelijk van vertrekplaats en bestemming waarborgt hij levering binnen 35 tot 40 uur.

• Daarenboven werd onder de naam Norlink een rechtstreekse verbinding tussen België en Scandinavië tot stand gebracht. Van zuid naar noord vermindert de Norlink de reistijd met 12 tot 24 uur.

## 1991

De vooruitgang op het vlak van het internationaal vervoer wordt dit jaar volgehouden. Verscheidene verbeteringen worden voorbereid.

- De Norlink moet aansluiten bij het groepje treinen met gewaarborgde reistijd. ⇨

• Nieuwe kwaliteitsverbindingen dienen te worden gelegd tussen België en Zuidwest-Frankrijk (vooral Bordeaux en Toulouse), evenals tussen ons land en Noord-Italië (hoofdzakelijk Lombardije en Piëmont).

In 1991 zal het spoorbedrijf onderhandelen over twee belangrijke vernieuwingen.

Eenzijds zal de NMBS een investeringsplan, gespreid over 10 jaar, voorleggen aan de regering. Het plan is gesteund op de modernisering van het binnenlandse net en op de intrede van de Belgische spoorwegen in het tijdperk van de TGV. Uit de prioriteiten citeren we de inrichting van een basisnet voor het goederenvervoer, zoals voorzien in Star 21. Dit moet de vervoerscapaciteit verhogen, een soepeler uitbating mogelijk maken en zowel het laadvermogen (22,5 ton per as) als de kruissnelheid optrekken.

Anderzijds zou de wet op de hervorming van de openbare bedrijven in voege moeten treden. Ze zal de spooronderneming een nieuwe handelingsvrijheid schenken. Pluspunt is dat het



onderscheid tussen de "verplichting van openbare dienstverlening" en de louter commerciële activiteit zal worden verduidelijkt. Met de nationale overheid zal dus worden onderhandeld over een beheerscontract. Daarin worden de doelstellingen en verbintenissen van elke partij vastgelegd voor een welomschreven termijn.

Eens deze stappen gezet, zal de NMBS over de noodzakelijke middelen beschikken om haar weg te vinden in het open Europa. Ze zal de opdracht vervullen die haar door de beleidsluit wordt toebedeeld: productief en milieuvriendelijk vervoer verschaffen.



De Europese vervoermarkt - en zij is niet de enige - beleeft een stormachtige ontwikkeling. Niet in het minst omdat 1993, het magische jaar van de eenheidsmarkt snel nadert. Om aan de uitdagingen het hoofd te bieden, werken de spoorwegnetten een algemene strategie uit. De NMBS doet mee en nam al een aantal elementen op in haar toekomstplan STAR 21. Uiteraard zonder de eigen klemtonen te vergeten.

## De markt-omstandigheden

Het plan vertrekt van een reeks vaststellingen. De transportbehoeften zijn niet meer te vergelijken met die van vroeger. De omvang van de zendingen evolueerde van massavervoer naar kleinere hoeveelheden. De vervoersfrequentie wordt minder regelmatig. Omdat de bestemmingen geografisch meer verspreid liggen, breidt het aantal door de verlader te bedienen verbindingen uit. Voorraadvorming wordt sterk beperkt. Vervoertermijnen zijn meestal zeer belangrijk, stiptheid altijd.

Parallel hiermee, maakte de technologie van de andere vervoersmodi grote vooruitgang. Zij werden tevens ondersteund door zware investeringen in de wegeninfrastructuur.

Het vervoer diende zich logischerwijs aan te passen aan de voortschrijdende internationalisering van de handel. De Belgische havens hebben in het licht van deze ontwikkeling alvast aan belang gewonnen.

Tenslotte werd het vervoer omgevormd tot een schakel in een logistieke keten.

## Goede resultaten voor de N.V. Interferry over het jaar 1990

De naamloze vennootschap INTERFERRY (een NMBS-filiaal) kan voor het jaar 1990 gunstige bedrijfsresultaten voorleggen.

**Internationaal vervoer per container** (voor Intercontainer): 214.604 eenheden (+ 4,7 %). (In Antwerpen: + 3,43 %; te Zeebrugge: + 37,06 %)

Op de **terminal te Antwerpen** werden 60.190 containers behandeld, waarvan 37.791 in het internationale verkeer. Dit betekent een lichte terugval die ruimschoots gecompenseerd werd door het aantal behandelde containers op de kaaien (+ 8,2 %).



**Interfrigo-verkeer**, transport onder geleide temperatuur: 9.123 wagens (+ 41,1 %).

# De NMBS in Europa

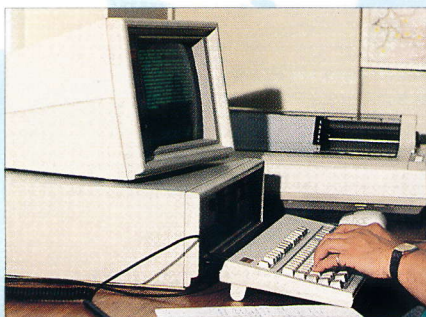
## strategie op niveau van de uitdaging

Voor de NMBS kwam het er in deze gewijzigde context dus op aan om duidelijke keuzen te maken. De vernieuwing steunt op drie grote principes:

- de kwaliteit van de diensten moet op een hoger peil worden getild, vooral door nog betrouwbaarder en sneller vervoer aan te bieden;
- De NMBS is niet langer tevreden met de eenvoudige maar beperkte rol van "pure" vervoerder; de waarde van het aanbod moet worden verhoogd;
- het voorgaande moet worden begeleid door verdere productiviteitsverhoging en rationaliseringsinspanningen.

### Wat te doen ?

De inspanningen om de vervoer-kwaliteit te verbeteren zijn niet compleet nieuw, ze gingen enkele jaren geleden al van start. Ze vinden vooral plaats in de markt van het verspreid vervoer. In het geval van vervoer met conventionele wagens is kwaliteitsverbetering en hogere productiviteit pas mogelijk wanneer we de aandacht toespitsen op een aantal welgekozen han-



dels- en vervoersstromen. Met deze realiteit voor ogen, streven wij naar de uitbouw van het EurailCargo-programma. Dit betekent dat wij tussen de Belgische laad- en lospunten en de belangrijkste Europese economische regio's verbindingen leggen die een vaste vervoerduur van klant tot klant waarborgen. Een klokvast bediening op de lange afstand. De trein vertrekt 's namiddags en komt 40 tot 45 uur later, afhankelijk van de ligging, aan bij de bestemming.

Sedert 1987 rijdt Interdelta tussen België en de Rhône-delta in Zuid-Frankrijk. Scaldo verbindt sinds mei

1990 dagelijks ons land met Oostenrijk. Tevens werken we aan de uitbreiding van de Norlink tot de belangrijkste Zweedse centra. De kans is groot dat vanuit het noorden ook elke dag een trein België aandoet.

Het intermodaal of gecombineerd vervoer heeft de wind in de zeilen. Om de niet aflatende groei op te vangen, zijn onder meer uitbreidingsinvesteringen in terminals noodzakelijk.

### Hogere toegevoegde waarde

Kwaliteitsverbetering volstaat niet. De prestaties van de NMBS moeten een hogere toegevoegde waarde krijgen. Volgende projecten staan op stapel.

- De inplanting van multifunctionele goederenstations, verspreid over het spoorwagennet, wordt onderzocht. Ze zullen de verouderde "goederenkoer" vervangen. De achterliggende idee is de aanbidding van een reeks diensten tussen het eindpunt van het treinvervoer en de bestemming. Een greep uit het vat: goederenbehandeling, eindvervoer



douane

NORLINK

TEF

SCALDO

per vrachtwagen, opslag, in- en uitklaring. De uitbating van deze terminals kan bij voorkeur aan private ondernemingen worden toevertrouwd.

- De NMBS wil de uitwisseling van informatie ten behoeve van de klant automatiseren en stroomlijnen. De elektronische vrachtbrief staat bovenaan het prioriteitenlijstje. Op termijn moeten de berichten vanuit de PC van de verlader de papieren vrachtbrief vervangen. Op dit ogenblik proefstomen we het systeem. Internationaal zal het Euraildata worden genoemd.

Tweede zaak is de verbetering van de informatie over de dienstregeling en de vervoertermijn van een vracht en de opvolging ervan in werkelijke tijd.

- Productiviteitsstijging probeert de NMBS te bereiken door de sluiting van onrendabele vaste installaties, goederenkoeren en spooransluitingen. Op die manier worden de beschikbare middelen rationeler ingezet. Het aantal wagens en hun typen worden voortdurend aangepast aan de behoeften in de onderscheiden marktsegmenten.

## Basisnet

Technisch worden deze opties geschaagd door een basisnet met volgende kenmerken: het moet geschikt zijn voor hoge snelheden (tot 120 km/u) en voor lasten van 22,5 ton per as.

In grote trekken verbindt het basisnet de havens met de voornaamste binnenlandse industriegebieden en met de grensovergangen. Gelijktijdige uitbreiding van het reizigersverkeer zal de NMBS trouwens verplichten tot de aanleg van bijkomende sporen op sommige baanvakken.

## Internationaal

Een en ander moet de NMBS toelaten haar vervoer tegen het jaar 2010 op te drijven tot meer dan 90 miljoen ton (tegenover 67,7 miljoen ton in 1990). Het absolute zwaartepunt zal dan het



internationale verkeer zijn. We rekenen op een verdubbeling van 30 tot 60 miljoen ton van de trafiek bij aankomst en vertrek. Een intense samenwerking met de andere spoorwegnetten is uiteraard meer dan wenselijk.

Nu al werken de marketingdiensten van de spoorbedrijven nauw samen in aanbodsunies per verkeersas. Waarschijnlijk worden per economische sector ook "belangengemeenschappen" in het leven geroepen (zie ook dossier automobielsector in dit nummer). Nationale verkoopsteams kunnen bin-

nen dit kader worden ingezet voor een gemeenschappelijke aanpak.

Assenmanagement is voorlopig nog toekomstmuziek, maar volgt wellicht in een latere fase. Het betekent dat marketing en verkoop voor de as of route kunnen worden overgedragen aan een supranationaal management. De Europese uitdaging en de gevolgen van de nationale en supranationale politiek die ermee verbonden is, kunnen moeilijk worden overschat. Het antwoord van de NMBS en haar partners moet dus van hetzelfde gehalte zijn.

# Deelmarktverantwoordelijkheden: wijzigingen

Het jaarbegin is vaak uitermate geschikt om met een nieuwe lei te beginnen. Daar was men ook bij de NMBS van overtuigd, want er werden enkele verschuivingen van verantwoordelijkheden doorgevoerd. De meeste leden van de ploeg kent u al. Zij werden u in vorige nummers voorgesteld. Tot voor kort waren deze mensen uw gesprekspartners. Ze stonden klaar om uw vragen te beantwoorden en u te helpen bij het vinden van aangepaste oplossingen binnen hun vervoersector. Dat verandert niet, ook niet nu sommige onder hen nieuwe bevoegdheden krijgen. Wie doet voortaan wat ?

Michel Jadot verlaat de afdeling "goederen" voor de dienst "reizigers". Daar wordt hij de verantwoordelijke voor de afdeling "verkoopinstrumenten en promotie". **Herwig Oudaert** neemt de sector "scheikunde en meststoffen" over.

Piet Lamon wordt op "gecombineerd vervoer" vervangen door **François De Visscher**. Lamon zelf wordt marktchef bij InterContainer te Bazel.

De sector "parasiderurgie en non-ferrometalen" wordt nu geleid door **Patrick Wallays**.

Judith Van Keer, die verantwoordelijk blijft voor Interdelta en RailEasy, wordt tevens verkoopsanimatrice. Haar voorganger, **Serge Godefroid**, krijgt de "groeve- en bouwproducten" onder zijn vleugels.

**Johny Ramboer** tenslotte breidt zijn activiteit ("automobielsector") uit tot de sectoren "glas, elektrische apparaten, werktuigen en rubber".



F. De Visscher ▼

Herwig Oudaert

Patrick Wallays

Serge Godefroid

Johny Ramboer ▶

# Ons verkoopteam te Brussel

Het verkoopteam dat de streek van Brussel bestrijkt, is gevestigd in één van de centrumlanen, tussen het Rogierplein en het De Brouckèreplein. Zijn werkterrein omvat het economische gewest en strekt zich uit tot Halle/Lembek, Sint-Genesius-Rode, Haren-Zuid en -Noord en Jette.

Het Brusselse Gewest betekent: - meer dan een miljoen inwoners; - meer dan 1000 scholen, met alleen al in het middelbaar en het hoger onderwijs zo'n 220.000 leerlingen en studenten;

- een hotelsector die 2,3 miljoen overnachtingen per jaar realiseert; - de grootste aantrekkingspool qua tewerkstelling in België.

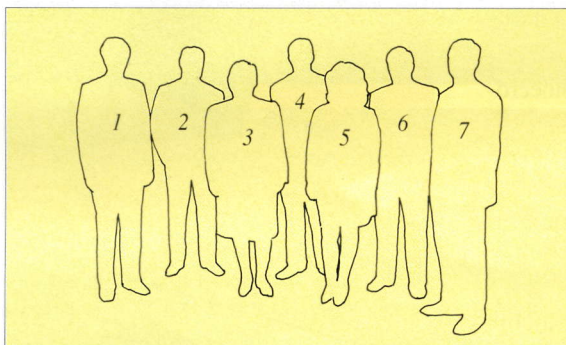
De goederencléenteel van deze streek kan worden onderverdeeld in drie groepen:

- een privaat spoorwegnet, CFI, dat vanuit Haren-Noord de belangrijke industriële vestigingen in de kanaalzone bedient;

- talrijke ondernemingen die elders in het land zijn ingeplant, maar waarvan het beslissingscentrum te Brussel ligt;

- heel wat productiecentra in het stedelijke gebied of op de industrieterreinen errond, die actief zijn op zo verscheidene domeinen als metaalproducten, mineraalwater, chemicaliën, bouwwerfmachines, elektrische apparaten, kolen, graan, petroleumproducten, schroot enz.

Omdat Brussel ook een binnenhaven heeft, staan we op de vervoermarkt in levendige concurrentie met het wegverkeer en de waterwegen. De NMBS levert een actieve bijdrage



1. Danny Verbelen
2. Willy Pieteraerens
3. Josiane Devacht
4. Dirk Verstappen
5. Mireille Demolder
6. Paul Beirens
7. Eric Timmermans

aan het bedrijfsleven door middel van globale operaties, die bestaan uit een ruim gamma diensten, eventueel in onderaanneming. Daarnaast profileert zij zich door middel van gecombineerd vervoer.

## De ploeg

**Danny Verbelen (1)** leidt de handelsvertegenwoordigers en onderhoudt de contacten met de klanten uit de automobielsector, de metaal, de huishoudapparaten, de energie en verscheidene andere sectoren.

**Eric Timmermans (7)** staat hem terzijde voor wat betreft de scheikundige producten, hout, landbouw, metaal en diversen.

**Dirk Verstappen (4) en Paul Beirens (6)** zorgen binnen het raam van de handelsvertegenwoordiging zelf voor de opvolging van de dossiers en de naverkooptdienst.

**Josianne Devacht (3), Willy Pieteraerens (2) en Mireille Demolder (5)** zijn onze tariefspecialisten. Zij staan tot uw beschikking om gelijk welke prijssofferte op te maken voor vervoer in binnen- en buitenland.

## Het adres

Handelsvertegenwoordiging NMBS  
Adolphe Maxlaan 142  
1000 Brussel  
Telefoon 02/219.00.40  
Telefax 02/525.46.16



# DOSSIER AUTO

## Het verlengstuk



**V**ervoer ten behoeve van de auto-industrie is één van de sterke punten van de NMBS. Dat het spoorbedrijf zich de voorbije jaren niet alleen kon handhaven op deze markt, maar zelfs een behoorlijke vooruitgang boekte, bewijst zijn kracht. De autovervoermarkt is immers bijzonder veeleisend. Het volstaat niet om goede papieren of referenties voor te leggen. De vervoerder moet zijn bekwaamheid en betrouwbaarheid elke dag bewijzen ten overstaan van zeer kritische opdrachtgevers. Hij moet grote flexibiliteit tonen, soepel zijn op hetzelfde hoge niveau als de constructeurs, want meer dan vroeger is de gang van zaken in de assemblagefabrieken afhankelijk van een volledig gesmeerd lopende vervoerdienst. Aan snelheid en betrouwbaarheid moet bovendien kwaliteit worden gekoppeld.

De grote constructeurs die in ons land produceren, hebben vertrouwen in de NMBS. Dat uit zich in het feit dat ze een groot gedeelte van zowel het onderdelenvervoer (voor

de assemblage) als de afgewerkte auto's toevertrouwen aan de spoorweg. Dit onderdeel van onze activiteit heeft dan ook een uitgesproken internationaal en exportgericht karakter.

Door regelmatige gesprekken met de klanten, verfijnen de verantwoordelijken hun beeld van de steeds evoluerende behoeften. Grote inspanningen worden gedaan om het aanbod van de NMBS aan te passen aan de vraag. Deze commerciële ingesteldheid levert overigens vooral de jongste jaren bemoedigende commentaren van en vlottere samenwerking met de autoconstructeurs op. De dienst marketing en verkoop van de NMBS is dan ook vrij optimistisch ten aanzien van de toekomstige ontwikkeling van ons marktaandeel.

In dit dossier brengen we het getuigenis van een paar klanten. We besteden aandacht aan de organisatie en de behoeften van het vervoer voor de automobielsector en geven een overzicht van onze activiteit. Zet u zich maar in eerste.

# HOGE EISEN

## KOOPCRITERIA

**A**lvorens een bedrijf ten-volle kan inspelen op de behoeften van zijn actuele en potentiële klanten, moet het die eerst voldoende kennen. Autoconstructeurs hechten boven alles belang aan de betrouwbaarheid van hun vervoerder. Dat blijkt uit de praktijkervaring van onze diensten marketing en verkoop en uit onderzoek.

Coopers & Lybrand onderzocht enige tijd geleden welke argumenten het zwaarst wegen in de keuze van de automobielsector voor een of ander vervoermiddel. Het onderzoek werd verricht in opdracht van British Rail, de SNCF, de Deutsche Bundesbahn en onze eigen NMBS. Het wilde de rendabiliteit inschatten van het vervoer van onderdelen en afgewerkte auto's door de Kanaaltunnel, maar de resultaten gelden ongetwijfeld ook voor het continentale vervoer.

### Betrouwbaarheid

De belangrijkste constructeurs werden dus onderzocht over de koopcriteria die ze hanteren. Het meest in het oog springende element is de betrouwbaarheid. Alle 9 geïnterviewde bedrijven (BMW, FIAT, Ford, GM, PSA, Renault, Rover, VAG en Volvo) plaatsen haar zonder uitzondering aan de top van de lijst. Ze eisen 100 % zekerheid. Logisch, omdat elke onderbreking of fout het ingewikkelde logistieke systeem in de war kan gooien. Het al dan niet kunnen garanderen

van bijna perfecte betrouwbaarheid is voor allen het beslissende argument, zo eenvoudig ligt dat. Deze regel geldt nog meer voor het onderdelenvervoer dan voor het transport van afgewerkte wagens. Gezien alle assemblagebedrijven op het scherp van de snee werken, zou een onderbreking van de productielijnen of het aanhouden van een overmatige stock om dit te vermijden, onverbiddelijk worden afgestraft.

In tweede orde, maar toch ook hoog op het schavotje, komt de dienstverlening. Vooral dan in de vorm van schadebeperking en zo kort mogelijke vervoertermijnen. Schade onderweg aan vervoerde goederen blijkt niet groter te zijn bij spoorvervoer dan bij wegvervoer. Niettemin dringen klanten aan op het nog verder terugdringen van het aantal gevallen. Sommige suggereren het gebruik van gesloten in plaats van open spoorwagens.

### Extra argumenten

Over de huidige vervoertermijnen, zeker op langere afstanden, hoort men eerder weinig klagen. Toch duikt nu en dan de vraag op om nog sneller te gaan in het domein van het onderdelenvervoer. Die verwachting heeft te maken met de veralgemening van de just-in-time-werkwijze en het streven naar het bouwen van auto's "op bestelling".

Minder dringend, maar niet onbelangrijk, lijken het onderhouden van con-

tacten met de dienstverleners en het opzetten van gemeenschappelijke systemen die toelaten de bewegingen van auto's en onderdelen op te volgen. Dat de NMBS ook op dat vlak inspanningen doet, is een extra argument.

Wat de logistiek betreft, bestaat er zoals gezegd enige belangstelling voor gesloten spoorwagens, zonder dat de geïnteresseerden daarom zelf investeringen terzake willen doen. Om een absolute eis gaat het hier zeker niet. Verder bezitten zowat alle fabrieken van de bekende Europese merken spoor aansluiting. Bezwaren tegen terminals voor meerdere gebruikers en voor gecombineerd vervoer zijn er niet.

De jongste jaren wist de NMBS haar marktaandeel in de trafiek van onderdelen en auto's te verhogen. Dat zoiets kan in het raam van steeds strengere eisen vanwege de klanten, toont aan dat de spoorwegen actief de zwakke punten wegwerken en de sterke nog meer tot hun recht laten komen.

DOSSIER  
  
**AUTO**  
 Het verlengstuk

# JUST-IN-TIME

## DE SPOORWEG KOMT OP TIJD

De "just-in-time"-productie is hét van hét in de autoassemblage. De lopende band wordt als het ware doorgetrokken van de montageketting in de assemblagebedrijven tot in de fabrieken van de onderdelenleveranciers. De spoorweg is er een integrerend onderdeel van.

Ondanks de verschillen in concrete werkwijze tussen de constructeurs, kende het just-in-time-principe de jongste jaren een definitieve doorbraak. Snel, snel-



ler, snelst is het motto. de inzet: zo weinig mogelijk stock in huis hebben. Dat drukt de kosten voor het beheer van de voorraden. Bovendien wordt schaarse

opslagruimte bespaard en kan er als het ware op afroep worden geproduceerd. Voor elk merk zijn een zo laag mogelijke productiekost en een zo kort mogelijke leveringstermijn wapens in de strijd om de markt.

### Gestroomlijnde toelevering

Algemeen wordt aangenomen dat de stroomlijning van de logistiek, en dan vooral van de toelevering van onderdelen, de productiviteit van de autobouwers nog kan opdrijven. Het schema ziet er eenvoudig uit, maar draagt tegelijk zekere risico's in zich. Onderdelen worden aangevoerd in de volgorde waarin ze nodig zijn op de band. Nauwelijks enkele uren na hun aankomst moeten de juiste stukken juist op tijd op de juiste plaats in de fabriek aanbellen. Eens het voertuig afgewerkt, moet het zo snel mogelijk de weg van de parking naar de dealer vinden.

Voorwaarde om het systeem perfect te laten lopen is dat in elk stadium van de keten 100% kwaliteit wordt verzekerd. Informatie moet vlug en correct zijn, de papierwinkel komt er niet meer aan te pas. Als slechts één kleine schakel het laat afweten, kunnen in één klap honderden of zelfs een paar duizenden werknemers tijdelijk buiten strijd worden gesteld. Of moeten stante pede dure wisseloplossingen worden gezocht.

### Buffers

Just-in-time, zo is onderhand ook wel duidelijk geworden, kan evenwel niet tot in het oneindige worden doorgetrokken. Er zijn grenzen aan de samendrukbaarheid van de kostprijs en aan de steeds snellere opeenvolging van de verschillende fasen in het proces, gelijk op welke vervoerwijze de opdrachtgever beroep doet. Daarom wordt meer en meer gedacht aan het inbouwen van zekere veiligheidsmarges. Een buffer tegen onvoorziene omstandigheden kan bijvoorbeeld worden ingebouwd door op centraal gelegen plaatsen aan beperkte stockering te doen, aangevuld met een pendeldienst.

De NMBS is niet geschrokken van de ontwikkelingen en vreest ze ook niet. Het spoorbedrijf blijft bij en evolueert mee met zijn klanten. Als de klant tussen bepaalde bestemmingen een voldoende volume vervoer vraagt, volbrengt de NMBS de opdracht zoals het hoort. Dagelijks wordt het bewijs hiervan in de praktijk geleverd. Verscheidene constructeurs, en niet van de minste, bevestigen dit.

DOSSIER  
  
 AUTO  
 Het verlengstuk

# SPREKENDE CIJFERS

Ongeveer 10% van het totale aantal beladen wagens van de NMBS rolt in dienst van de autonijverheid. Dat kan tellen.

Voor de autonijverheid vervoert de NMBS in hoofdzaak twee categorieën goederen. Voorop komen de afgewerkte personenwagens en lichte bestelwagens, waarvan er in 1990 ongeveer 900.000 met de trein ter bestemming werden gebracht. Het vervoer van vrachtwagens is marginaal.

Daarenboven worden onderdelen vervoerd. Die trafiek was in 1990 goed voor ruim 1,2 miljoen ton, maar dat cijfer zegt niet alles. Coils, schroot, leeg verpakkingsmateriaal en paletten die in opdracht van autoconstructeurs worden ge-

laden, zijn niet in deze statistiek opgenomen. Ze worden traditioneel in andere rubrieken ondergebracht, net zoals het containervervoer.

## Uitvoergericht

In het vervoer van onderdelen wordt een onderscheid gemaakt tussen "leveranciersverkeer" en "interplantverkeer". Het eerste is beperkt tot de bevoorrading van de Belgische assemblagebedrijven. Gewoonlijk worden heen stukken en terug leeg verpakkingsmateriaal geladen. Interplantverkeer met onderdelen in beide richtingen is er bij Ford en General Motors. De vestigingen van deze constructeurs vervaardigen zelf bepaalde onderdelen, die

dan elders worden gebruikt. Zo ontstaat als gevolg van verregaande specialisering een uitwisseling tussen de over het continent en het Verenigd Koninkrijk verspreide plants.

In 1990 werden voor het onderdelenvervoer 93.818 spoorwagens ingezet.

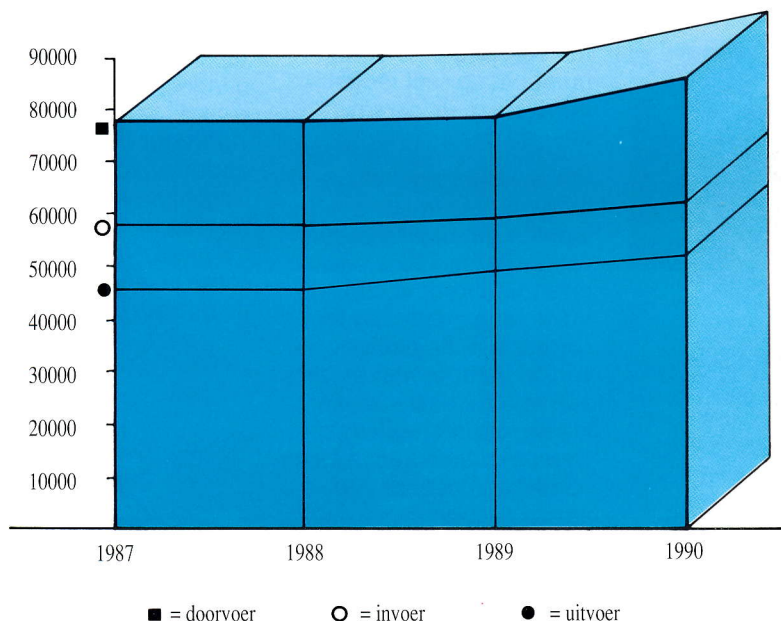
Afgewerkte voertuigen komen en gaan werkelijk in alle mogelijke richtingen. Invoer uit Europese landen en van overzee, uitvoer 't allen kant, doorvoer over land en over zee. De NMBS zette er 86.609 wagens voor in die voor het overgrote deel eigendom zijn van private firma's (Auxiliare, STVA, SITFA, ATG, Italrail, Transwaggon).

Het meest opmerkelijke gegeven is de spectaculaire opgang van dit soort trafieken. Tussen 1983 en 1990 steeg het spoorvervoer voor de automobielsector met maar liefst 64%. De groei is vooral te danken aan het transport van afgewerkte wagens (+ 109%), hoewel ook het onderdelenvervoer goed zijn streng trekt (+ 36%).

## Meer dan behoorlijk marktaandeel

"De trafiekcijfers spreken voor zichzelf", vertelt NMBS-deelmarkt-leider Johny Ramboer. "Met gemiddeld 44 % is het marktaandeel van het spoor meer dan behoorlijk. Bovendien kunnen we nog een aantal troeven uitspeelen. Een drastische vermindering van de leegloop van wagens na levering,

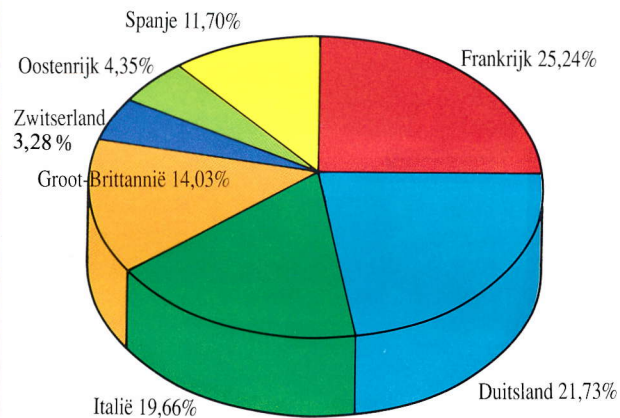
Het transport van nieuwe wagens door de NMBS



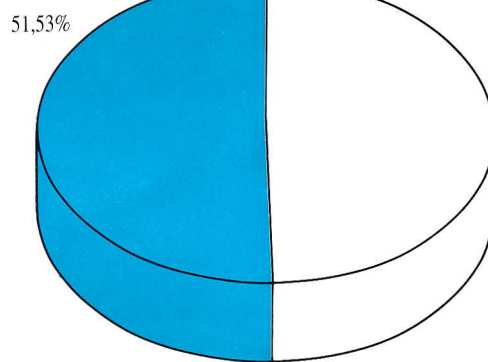
DOSSIER  
AUTO  
Het verlengstuk



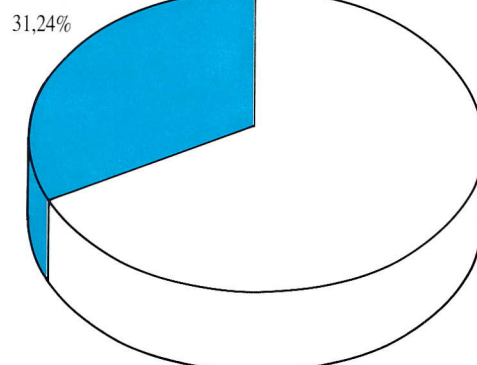
Het internationaal transport van auto's door de NMBS in 1989  
(invoer + uitvoer)



Uitvoerdeelmarkt van de NMBS



Invoerdeelmarkt van de NMBS



zal ons toelaten nog scherpere prijzen aan te bieden. De wagen capaciteit wordt groter. We investeren verder in telematica en informatisering. Zogenaamde astreinen met een langere laadlengte dragen bij tot sneller en regelmatig transport."

Gewoonlijk en niet onte-recht wordt aangenomen dat het spoorvervoer de beste diensten bewijst op langere afstanden en voor massavervoer. Alles wat onder de 300 kilometer ligt, zou minder interessant zijn. Vandaag moet die stelling volgens Ramboer worden gerelativeerd: "Het plan Star 21 zal ons vervoerschema grondig wijzigen. Daardoor worden we ook competitief in het transport van kleinere volumes. De bevordering van individuele wagens verloopt vlugger dan voorheen."

### Toekomst-perspectieven

De deelmarktleider is nochtans niet blind voor de mogelijkheid dat een zwakte in de automobiel-productie rechtstreekse gevolgen heeft op de door de NMBS verzorgde trafiek. Onze specialist ziet tegenstrijdige tendensen: "De perspectieven zijn niet zo rooskleurig als pakweg een jaar geleden. We rekenen voor dit jaar dan ook eerder op een status quo, dan op een forse stijging. In kringen van constructeurs verwacht men alvast tot 1992 een stagnatie van de verkoop en dus ook van het vervoer. Eens de eengemaakte

Europese markt er officieel is, zou ze de economische activiteit en het vervoer opnieuw aanzwengelen en klaart de hemel weer op. Ander punt van onzekerheid zijn de gevolgen van de Golfoorlog. Heeft dat conflict de productie doen dalen? Of heeft het in een krimpende markt geleid tot een betere concurrentiepositie voor de spoorwegen? Aan de andere kant is er het opengaan van de Oosteuropese markt en de stijgende vraag naar auto's aldaar, ook tweedehands. Dat schept nieuwe kansen. Tegelijkertijd wordt de mededinging op de ver-voermarkt nog harder dan ze al was. Wie zal zeggen hoe al die zaken uitdraaien?"

### Belangen-gemeenschap

Alles beweegt, dat is zeker. Ondanks de concurrentie - of misschien juist door de risico's en onbekenden die ze met zich meebrengt - lijkt samenwerking te groeien. De spoorweg-netten van de verschillende landen verstevigen hun banden met het oog op 1993. Maar ook private wagen-eigenaars en zelfs sommige wegvervoerders zien brood in een betere integratie van de vervoers-inspanning. Niet dat dit altijd van een leien dakje loopt. Naast gemeenschappelijke belangen blijven ook tegenstrijdige ambities bestaan. De spoorwegen onderling hebben een lange traditie van samenwerking. Technische en organisatorische redenen liggen er

aan ten grondslag. Later werden "aanbodsunies" opgericht om het internationaal vervoer voor de klant en voor de spoorbedrijven te vergemakkelijken. Nu gaan de maatschappijen een stap verder. In 1989 beslisten ze de samenwerking op structureel, operationeel en commercieel vlak zodanig te versterken dat ze stevig genoeg in hun schoenen staan om een gedeelte van de nieuwe trafieken ten gevolge van de eenheidsmarkt te verwerven. De idee van de "belangengemeenschappen" werd geboren en begin 1990 geconcretiseerd in de "Communauté d'Intérêts Automobile".

Johny Ramboer licht toe: "De spoorwegen profileren zich als één gemeenschap die, eventueel samen met de wageneigenaars, naar de klant toe kan stappen. Die kiest in volledige vrijheid een net, de NMBS bijvoorbeeld. Wij nemen het dan op ons om indien gewenst het vervoerprobleem van de autoconstructeur op te lossen, door hem een volledig product aan te bieden. Wij zorgen voor de prijsvorming en de afspraken inzake dienstverlening, naverkoop, schaderegeling. Naar keuze maken we een geïntegreerde prijs of een prijs voor de tractie alleen. Misschien wordt het ook mogelijk het capillair vervoer in het pakket te betrekken. Let wel: de klant is en blijft koning. Wij staan op de volledige doorzichtigheid van het prijsbeleid op de vervoermarkt. Op die wijze verdedigen we zowel ons

eigen belang als dat van de constructeur. Trouwens, de marktprijs is er hoe dan ook, daar kan je niet onderuit."

De belangengemeenschappen zijn voorzien voor alle segmenten van het goederenvervoer. Vooralsnog werd de eerste stap gezet op het terrein van de afgewerkte wagens. Op basis van de ervaring die daar wordt opgedaan, kan de aanpak worden veralgemeend.

### Complementariteit

Toenadering lijkt er, althans in de automobielsector, ook te komen vanwege sommige grote wegvervoerders. Niet alleen politiek, maar ook in de praktijk breekt het inzicht door dat de twee vervoerwijzen niet noodzakelijk vijandig moeten gestemd zijn tegenover elkaar. Ze kunnen elkaar ook aanvullen. Het gecombineerd vervoer gaf het voorbeeld. Het zette de deur open voor samenwerking tussen trein en vrachtwagen in het conventioneel vervoer. Vermoedelijk drongen een aantal constructeurs hierop aan omdat ze niet graag al hun eieren in dezelfde mand leggen.

"Complementariteit zou welkom zijn voor de grote transportondernemingen, omdat ze zo hun wagenpark beter kunnen laten renderen", denkt Johny Ramboer, "terwijl voor de spoorwegen het voordeel erin bestaat dat het probleem van het capillair vervoer kan worden

opgelost." Inderdaad, een trein rijdt van punt A naar punt B. De netten kunnen de aanvoer uit of de verdeling naar bedrijven zonder spoor aansluiting niet op eigen kracht waarmaken.

Hoe het vervoerlandschap er straks ook uitziet, het ontbreekt de NMBS niet aan ideeën en medestanders om het product te verbeteren en aldus een grotere rol te gaan spelen. Daar mag de klant zeker van zijn. Hij kan er zijn voordeel mee doen, dat is de bedoeling.



# RENAULT

**DOSSIER**  
**AUTO**  
 Het verlengstuk

## SPOOR- VRIENDELIJK

Op weg naar ons gesprek met Louis Elsen, diensthoofd transport en goederenbehandeling, merken we tegenover de Renault-fabriek een stelling met een auto erop. Op de parking er omheen staan enkele tientallen wagens van hetzelfde type, klaar om weg te rijden. De Régie zit volop in de lancering van de nieuwe Clio. Een betrouwbare en snelle vervoerdienst is in die omstandigheden nog belangrijker dan anders. De NMBS levert die zonder noemenswaardige problemen.



vervoer per spoor. Hij legt ons in zijn directe, niet mis te verstane stijl uit waarom. Elsen: "Gezien de huidige evolutie van het wegverkeer, zijn mijn directie en ik er 100 % voor gewonnen om het spoor te behouden. Niet dat we al het vervoer langs de spoorweg willen laten verlopen. Ik geef er de voorkeur aan op twee paarden te blijven wedden."

Wat de spoorwegen betreft, zie ik vooral kansen in de grote-volumetransporten. Dat sluit niet uit dat we ook andere vormen van samenwerking kunnen bespreken. Wij zijn zeker en vast spoorvriendelijk, een anecdotie bewijst het. Omdat wij er voordeel in zagen, overtuigden we de grote fabriek van Sandouville die één van onze leveranciers is, een spoor-aansluiting te nemen."

Het nieuwe dynamisme van de spoorondernemingen slaat aan in een sector die ongetwijfeld tot de meest prestatiegerichte van alle behoort. Vertelt Elsen: "We moeten een kat een kat durven noemen. In de loop der tijden doken wel eens problemen op, maar die zijn intussen opgelost. Vroeger kregen we soms de indruk dat de SNCF en de NMBS in slaap gevallen waren, maar dat is sinds jaren verleden tijd. Talloze tekenen maken nu duidelijk dat de soepele aanpak is doorgebroken. De wil tot constante aanpassing en verandering is aanwezig in de spoorbedrijven." ⇨



Louis Elsen  
in situ

Jaarlijks sluit de hoofdzetel van Renault vanuit het Franse Billancourt een contract met de SNCF voor het vervoer van plaatwerkonderdelen, onder meer naar het assemblagebedrijf te Vilvoorde. Telkens wordt de overeenkomst aangepast aan de voorziene productie per fabriek. De verzending van de afgewerkte auto's is in handen van de Renault-dochter CAT, waarover we in Spoornieuws 4/90 berichtten.

### Spoorvriendelijk

Dhr. Elsen is een uitgesproken voorstander van het

### Geen fantasietjes

De concurrentie woedt hard in de autobranche. Geen enkele bedrijfsleider kan zich fantasietjes veroorloven. Daarom waardeert Elsen de stiptheid van het spoorvervoer: "Onze afspraak is dat de wagens met onderdelen elke ochtend om 7 uur aankomen. De technische treinen vertrekken de avond voordien, voor 65 % vanuit Parijs en voor 35 % vanuit de omgeving van Le Havre. Welnu, ze staan hier dagelijks klaar om 6.30 uur en vaak zelfs om 6 uur. We mogen dus zeker niet klagen. Het lukt altijd. De ene keer dat er iets misloopt, ligt het niet aan de spoorweg maar aan een slechte of verkeerde zending, of aan een ongeluk.



Dan nog beschikken we over de middelen om snel op de situatie in te spelen. De verst afgelegen leverancier ligt op 10 uur afstand met de vrachtwagen. Elke fabriek heeft er zo een drietal ter beschikking voor noodgevallen."

### Lossen volgens behoefte

Renault werkt met een

plaatwerkstock van gemiddeld twee dagen. De trein die 's morgens vroeg aankomt, heeft in principe onderdelen voor één productiedag bij. Hoewel er voor sommige stukken iets meer speling op zit, is de reserve aan het eind van de dag nog voldoende om een volgende werkdag vol te maken.

Een ware omwenteling in vergelijking met pakweg 15 jaar geleden. Toen werden "strategische onderdelen", zoals plaatwerk, motoren en versnellingsbakken zelfs tot twee weken lang in het magazijn bewaard. De gewone stukken brachten er gemiddeld 5 tot 6 dagen door alvorens ze de weg naar de montageketting vonden. Door het "just-in-

time"-systeem (JIT) is die werkwijze geschiedenis. Toch trekt Renault de JIT niet tot in het absolute door. "Just-in-time is een breed begrip", legt Elsen uit, "we behouden een dag flexibiliteit. We lossen alle wagens ook niet tegelijk op het ogenblik dat ze hier aankomen, maar halen er de stukken uit volgens behoefte. "Ongeveer 80 % van de

onderdelen komt uit Frankrijk, hoewel het volume uit Spanje in stijgende lijn gaat. Met haar 4.000 werknemers heeft de fabriek een productiecapaciteit van 180.000 auto's per jaar. Dat zijn vooral nieuwe Clio's (die de nog in beperkte mate geassembleerde R 5 vervangen) en R 21's. Per jaar voeren zowat 3.500 spoorwagens onderdelen aan. Daarvan worden er 2.300 herbeladen met leeggoed en in veel mindere mate met halfafgewerkte producten. Vooral grootvolumewagens van het EVS-type worden gebruikt. Met hun 200 kubieke meter zijn ze 3 keer groter dan de vroegere tweeasige standaardwagens.

Als het van Louis Elsen afhangt, mag het spoorvervoer samen met Renault groeien: "In 1989 werd een studie uitgevoerd over de afschaffing van de spoortrafiek. Ondanks het feit dat we over voldoende losplaatzen voor vrachtwagens beschikken, hebben we ons hier in Vilvoorde stevig tegen die idee verzet. In die positie blijken we elke dag meer gelijk te krijgen."

## EEN HEEL GOEDE RELATIE

Sinds de productie van personenwagens in de oude GM-fabriek, de zogenaamde Plant I, onlangs werd stopgezet en overgebracht naar de jongere vestiging Plant II, is de spoorbundel aldaar te klein geworden. General Motors bleef niet bij de pakken zitten en legde in samenspraak met de NMBS een nieuwe overnamebundel aan.

GM assembleert 76 auto's per uur gedurende tweemaal 10 uur per dag plus één shift op zaterdag. Op jaarbasis levert dat een eigen productie op van om en bij de 400.000 voertuigen. Het personeelsbestand bedraagt 9000 mensen. Vanuit Plant II worden bovendien nog auto's uit andere Europese fabrieken verdeeld over de Belgische en Luxemburgse markt. De onderdelen voor de hier gebouwde Kadett- en Vectra-modellen komen overwegend uit de Opel-fabrieken in Bochum, Rüsselsheim en Kaiserslautern (Duitsland). Ze worden voor driekwart aangevoerd door 5 vaste high-cube treinen per dag. Dat maakt 500.000 ton per jaar. "Een heel goede



# GENERAL MOTORS CONTINENTAL

relatie", zo omschrijft de manager vehicle handling & distribution R. Van den Broeck de samenwerking met de spoorwegen. De rest van de onderdelen bereikt de montagelijnen langs de weg of over zee. Sommige leveranciers hebben immers geen spoor-aansluiting.

## Vertrouwen

"De just-in-time-levering is enorm belangrijk", verklaart dhr. Van den Broeck. "Onze stocks worden op het allerlaagste minimum gehouden. Daarom moet de levering van de onderdelen precies op tijd gebeuren. Dus moeten we vertrouwen op de NMBS, opdat onze treinen geen uren vertraging zouden oplopen. Zoniet breekt hier paniek uit. Niet dat we altijd alle stukken tegelijkertijd nodig hebben, maar in elke zending zitten er toch enkele die noodzakelijk zijn om de band lopende te houden. JIT vraagt buitengewone inspanningen."

Langs een zevental sporen rijden de goederenwagens rechtstreeks de fabriek binnen. Daar is men van tevoren op de hoogte van de precieze inhoud. De wagens worden onmiddellijk uitgerangeerd en afgeleverd op verschillende plaatsen, zo dicht mogelijk bij de plek waar ze worden verwacht. Zo kunnen de geloste onderdelen direct worden gebruikt in het assemblageproces. Er is hoogstens nog een korte en beperkte tussenopslag. Dank zij de nieuwe overnamebundel



met 3 bijkomende sporen van elk ongeveer 700 meter lengte, kan vlotter en efficiënter worden gewerkt. De behandeling is op de koop toe een stuk vereenvoudigd. Een aantal lege wagens wordt herbeladen met leeggoed of met onderdelen voor de fabrieken in Duitsland. Antwerpen bouwt bijvoorbeeld de vloer voor alle Vectra's. Met de NMBS werd een aangepaste prijzenregeling getroffen voor deze "rondgang".

## Commerciële aanpak

Van alle afgewerkte auto's is 93 % bestemd voor de uitvoer. Vooral dan naar Duitsland, dat bijna de helft afneemt. De overige gaan overwegend naar Spanje, Frankrijk, Italië, Nederland en Scandinavië. GM verwacht niet dat het openbreken van de

Oosteuropese markten veel invloed zal hebben op de eigen output. Niettemin is het niet uitgesloten dat de verhoudingen in de bestemmingen veranderen. Amper 7 % is voor de binnenlandse markt bestemd. "Dat is normaal", zegt Van den Broeck, "de productie van de onderscheiden modellen wordt toegewezen aan verschillende fabrieken. Geen enkele maakt alle soorten auto's. Ook de reeksen binnen hetzelfde gamma worden verdeeld. Wij bijvoorbeeld maken niet alle modellen die van de Vectra of de Kadett op de markt komen. Bovendien is onze productie veel te groot om alles op de Belgische markt te verkopen." Een kant-en-klaar voertuig belandt in het binnenland meestal nog dezelfde dag en zeker binnen de 48 uur bij de dealer. Van wat naar het buitenland gaat, neemt 46

% de trein. "Dat zou meer kunnen zijn als we niet van tijd tot tijd werden geconfronteerd met een gebrek aan beschikbare dubbeldekwagens. Als alles naar wens verloopt worden de auto's vrij vlug verzonden. Gemiddeld hebben we minder dan een dag stock. Dit betekent dat er aan het eind van de dag minder auto's op de parking staan dan er werden vervoerd", aldus Van den Broeck.

Ook bij GM weten ze trouwens de commerciële inspanningen van de NMBS te waarderen: "Spoorvervoer is sowieso interessant op relatief lange trajecten, voor grote hoeveelheden en regelmatige verzendingen. Het verheugt ons echter dat de NMBS zich naar de klant toe positief opstelt en een zakelijke, klantvriendelijke aanpak huldigt."

# DE ANDERE KLANTEN

DOSSIER  
  
**AUTO**  
 Het verlengstuk

## VOOR ELK WAT WILS

Op de vorige bladzijden kon u kennismaken met twee van de belangrijkste autoconstructeurs die klant aan huis zijn bij de NMBS. Zij zijn echter niet de enige. In totaal doen negen groepen in min of meerdere mate beroep op de diensten van het spoorvervoer. Een korte verkenning.

Autoconstructeurs sluiten ofwel rechtstreeks contracten af met de spoorwegen, ofwel gaan ze langs private wagoneigenaars om, die op hun beurt de spoorwegen om tractie vragen. Als we het voertuigen- en onderdelentransport samentellen, kunnen we volgende rangorde opstellen. Aan de top inzake spoorvervoer staat General Motors (Opel), gevolgd door Ford, Volkswagen, PSA (Peugeot, Citroën), Renault, FIAT en BMW. De merken Peugeot, Citroën, FIAT en BMW spelen geen rol in het onderdelenvervoer om de eenvoudige reden dat ze niet over pro-

ductieëenheden in België beschikken. Zij komen er wel aan te pas bij de invoer van afgewerkte auto's. Vorig jaar sleepte de NMBS overigens de invoer van BMW's voor de Belgische markt in de wacht, ondanks de zware concurrentie van het wegvervoer.

### Op maat

PSA bezit een dochteronderneming die een eigen wagenpark beheert. De 3.400 dubbeldekkers en platte wagens van GEFCO mogen uitsluitend voor het transport van Citroëns en Peugeot's worden gebruikt. In een aantal gevallen staat die onderneming zelf in voor de eindverdeling tussen de spooropslagplaats en de dealers.

Afwezig in de lijst van spoorklanten zijn Mercedes, dat traditioneel weinig beroep doet op de spoorweg, en Volvo. De Zweedse constructeur brengt voor het transport geen beschermende waslaag aan op de auto's. Dat maakt hen kwetsbaarder voor beschadiging van de lak. Wanneer gesloten of betere bescherming biedende spoorwagens op de markt komen, zou Volvo toch overwegen om een gedeelte van zijn transport

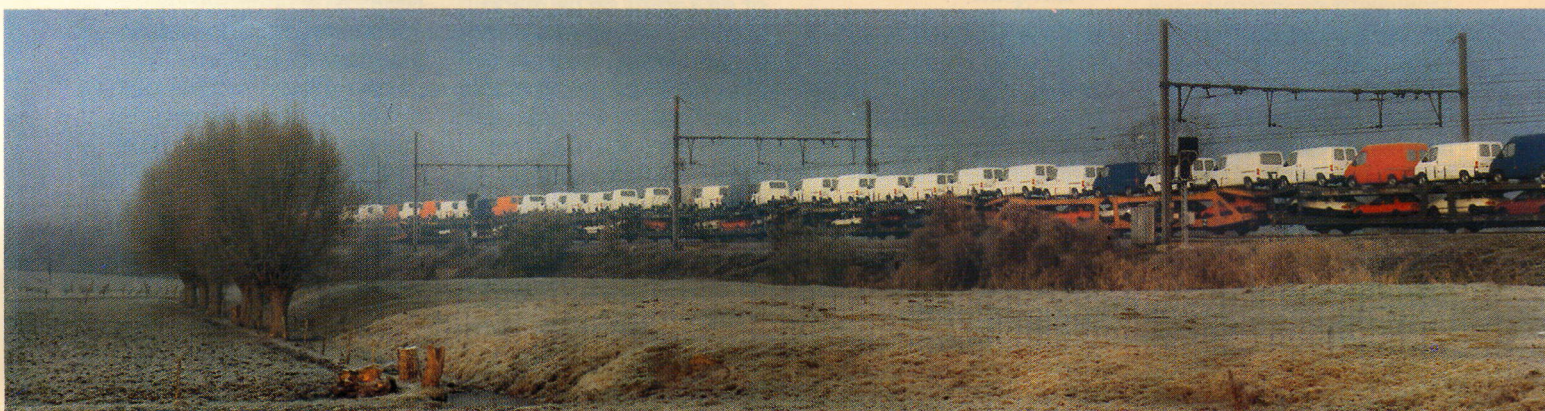
langs de spoorweg te voeren. Niettemin hoort het ook bij de klanten, omdat het onderdelen in containers per spoor vervoert.

Andere constructeurs zoals Honda doen beroep op de spoorweg wanneer in de distributieketting wordt gewerkt met een invoerder. Zwitserland en Italië zijn bijvoorbeeld dergelijke bestemmingen. Aan de andere kant zendt Honda zijn wagens langs de weg naar West-Duitsland.

### Onderdelen

Wat het onderdelenvervoer betreft zijn de belangrijkste klanten in volgorde GM, Volkswagen, Ford en Renault. Over eerst- en laatstgenoemde leest u elders in dit dossier meer. De trafiek voor Ford gebeurt met private Fordspoorwagens, maar ondervindt de weerslag van de mededinging door onder meer de eigen truckvloot van de constructeur op het interplantverkeer tussen Köln en Genk. Beide vestigingen liggen niet ver van elkaar verwijderd. Het conventionele spoorvervoer biedt op deze afstand en in deze constellatie weinig groeivoorzichten. Dat hoeft evenwel de inbreng van het intermodaal vervoer niet te verhinderen.

Volkswagen is een apart en boeiend verhaal. De VAG-directie te Wolfsburg is een trouwe spoorwegklant. Ze kiest waar het enigszins mogelijk is voor massavervoer per spoor, in ruil voor scherpe, marktgerichte prijzen. Omwille van plaatsgebrek voor stockering en de toepassing van het just-in-time-systeem, ontstonden praktische problemen die om een creatieve oplossing vroegen. Deze werd gevonden in de inschakeling van een derde firma tussen de NMBS en VAG. Het logistiek bedrijf Dee Line (zie Spoornieuws 1990/4) vormt de ontbrekende schakel voor de (korte) stockering van de onderdelen en de onmiddellijke doorverzending naar de VW-fabriek te Vorst. Dagelijks pendelen grootvolumewagens tussen Klein Eiland (Dee Line) en de assemblagehallen. Het experiment bleek zo goed geslaagd dat dezelfde samenwerkingsvorm nu ook werd uitgebreid tot een opslagplaats te Mechelen. Door dit overzicht loopt één rode draad. De NMBS is gewapend met voldoende verbeeldingskracht en ervaring om elke constructeur te bedienen volgens zijn behoeften. Er is voor elk wat wils.



# De vele gezichten van ABX (vervolg)

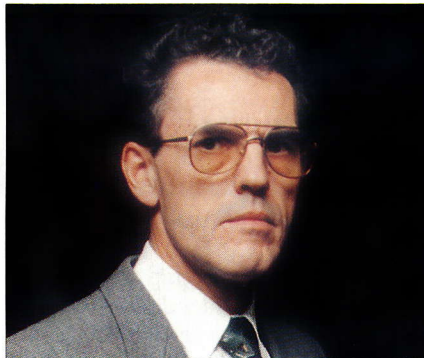
De lente is de geschikte tijd voor een nieuwe fase in de herstructurering en de organisatie van ABX. De prestaties van het bedrijf worden verhoogd, wat meteen de fundamenten moet leggen voor een verhoogde kruissnelheid.

De geplande maatregelen verstevigen de werkingsmogelijkheden van de commerciële vertegenwoordigers. Hierna stellen we u eens te meer enkele gezichten voor.



Bijna de volledige provincie Antwerpen wordt bediend vanuit de **distributiecentra Antwerpen-DS en Mechelen-Nekkerspoel**. **Jean-Marie Kasberg** is uw contactpersoon. Zijn coördinaten:

Marketing Unit ABX Antwerpen  
Noorderplaats 2  
2000 Antwerpen  
Telefoon 03/231 97 96  
Telefax 03/232 51 52



**Het station Brussel TT** is het distributiecentrum voor Brussel en een gedeelte van Brabant, gaande van Ternat en Vilvoorde tot Edingen en Genval. **Jean Pede** (l.) en **Christian Velghe** (r.) verzorgen er het contact met de klanten.



Zij zijn bereikbaar op volgend adres: Marketing Unit ABX Brussel  
Picardstraat 7 - 11  
1210 Brussel  
Telefoon 02/424 33 05  
Telefax 02/424 32 19



**In het distributiecentrum Charleroi-Zuid** staat **Alain Guiot** in voor de klantenbegeleiding in een groot gedeelte van de provincie Henegouwen en het zuidelijk deel van Brabant. Zijn werkterrein strekt zich uit van Nijvel tot Chimay en van Bergen tot Fleurus. Zijn adres:

Marketing Unit ABX Charleroi  
Square des Martyrs du 18 août  
6000 Charleroi  
Telefoon 071/43 76 48  
Telefax 071/43 49 78



# Athus op naar 200.000 containers

De Container Terminal Athus registreerde op 26 oktober 1990 de honderdduizendste spoorwagen. Als we weten dat per wagen gemiddeld 1,86 containers worden geladen, leert een snelle berekening dat eind maart of begin april nummer 200.000 mag worden opgetekend.

## Succesverhaal

Dergelijke prestatie neerzetten op twaalf jaar tijd is geen akkefietje. De terminal werd opgetuigd om werk te scheppen in een streek die zwaar werd getroffen door de sluiting van het staalbedrijf MMRA. Zo'n onderneming bouw je echter niet op los zand. Voorafgaandelijk onderzoek voorspelde een meer dan behoorlijke kans op succes.

Voor Paul Viot betekende Athus een persoonlijke uitdaging. Deze vervoerspecialist van MMRA nam de handschoen weer op nadat hij om economische redenen met brugpensioen moest gaan. Hij installeerde zich in hetzelfde kantoor als tijdens zijn staalcarrière. Vandaag heeft hij er 45 jaar opzitten als partner van de spoorweg.

De niet te onderschatten opdracht bestond er in arbeiders en private vervoerders om te scholen tot specialisten in de behandeling van containers, een karwei waar men in de streek vrijwel geen ervaring had.

Paul Viot stemde de terminal af op de behandeling van 20.000 containers per jaar. De beginfase was cruciaal. Er moest een vliegende start worden genomen om op zo kort mogelijke tijd het financieel evenwicht te bereiken. Maar daarna koos Viot - in tegenstelling tot wat andere zouden doen - voor een filosofie van bescheiden ontwikkeling. Hij mikte op een uitbreiding van 5 tot 10 % per jaar. Op die



manier zou de vraag steeds beantwoord kunnen worden zonder dat de partners verrast werden door gevaarlijke schokken. "We hebben 5 % nodig om van te leven en 10 % om competitieve prijzen te kunnen handhaven. Daarboven gaan, betekent onnodige risico's lopen. Men vindt niet zomaar 20 nieuwe vrachtwagens van vandaag op morgen."

De terminal biedt een schoolvoorbeeld van een geslaagde aanpak. Hij boekt nog altijd regelmatige vooruitgang en de vooruitzichten zijn stralend. Bovendien blijkt hij een locomotief voor de heropleving van de streek.

## Bruisende regio

Na twaalf jaar ziet de terminal er niet meer uit als een afgelegen landhuis in het open veld. In het gedeelte van het gebouw dat hij betreft, runt de aandeelhouder TRACTO een vrachtwagenpark dat volledig verbonden is met de activiteit van de terminal. Enkele passen verder vervaardigt de wegvervoerder

TRAX op maat geknippede opleggers voor containervervoer.

Aan de horizon verschijnt de firma Keulders die naast wegvervoer ook aan stockbeheer doet. In een nieuwbakken complex maakt DONN tegels voor plafonds. Glaverbel voltooit er een nieuwe productie-eenheid en Cellulose des Ardennes slaat papier op in een oude hal van MMRA.

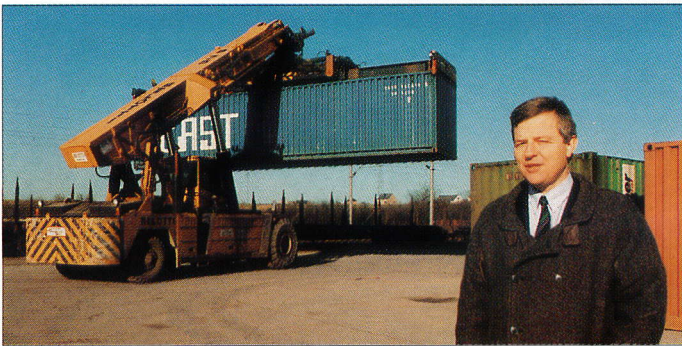
Onlangs werd langs zij de terminal een nieuwe weg aangelegd die het vrachtovervoer om de bebouwde kom heen leidt en een vlotte aansluiting op het autowegennet verzekert. Zo bewegen de terminal en de streek op het ritme van dezelfde hartslag. Als Europees Ontwikkelingsgebied herwon de regio nieuwe economische perspectieven. Zonder dit verbindingpunt tussen spoornet en wegdistibutie had men dit ongetwijfeld nooit mogen dromen.

Na het sterke begin nam de containerterminal de kruissnelheid aan die Paul Viot voor ogen stond. Die evolutie leiden we af uit de volgende tabel.



Paul Viot : "Men vindt niet zomaar 20 nieuwe vrachtwagens van vandaag op morgen."

Jean Dediste : "De aanvullende dienstverlening wordt geleverd aan kostprijs, zonder commissieloon."



#### Aantal behandelde containers en de groei in % in vergelijking met het vorige jaar

1979	2034	
1980	4171	+ 105,0
1981	5578	+ 34,0
1982	5324	- 5,0
1983	10568	+ 98,0
1984	16362	+ 55,0
1985	19186	+ 17,0
1986	20163	+ 5,0
1987	24704	+ 22,5
1988	26008	+ 5,3
1989	28131	+ 8,2
1990	30373	+ 8,0

Totaal 192602

### Prijs en dienstverlening

Natuurlijk rust het commerciële succes in essentie op de pijlers van het prijsniveau en de kwaliteit van de dienstverlening.

Een kleine ploeg van 16 personen, die overigens de jongste vijf jaar niet werd gewijzigd, zorgt voor een persoonlijke dienstverlening, die sterk overeenstemt met de behoeften van de klant. Twee jaar geleden deed de informatisering haar intrede. Ze draagt nu haar steentje bij tot de opbouw. Op elk ogenblik is de vervoerssituatie overzichtelijk. Dat maakt het gemakkelijk om dagelijks verslag uit te brengen aan de zowat 50 nauwlettende klanten. Tevens worden het beheer van de vervoerdocumenten, de facturering en de boekhouding er efficiënter door.

Jean Dediste preciseert dat de prijzen al jarenlang stabiel bleven. De terminal rekent de behandelingen (gemiddeld drie per container van het begin- tot het eindpunt van de rotatie Antwerpen-Athus-Antwerpen) aan. Al het overige

is aanvullende dienstverlening die aan kostprijs, zonder commissieloon wordt geleverd.

Berekend op een vervoerstroombaan van 20.000 containers per jaar, kon de terminal de groei zonder noemenswaardige problemen verwerken. Daar zorgden twee sporen van 350 meter lengte, twee mobiele kranen van het merk Belotti en een werkerterrein van 3 hectaren voor.

### De toekomst

Nu de kaap van 30.000 containers per jaar is overschreden, wordt gedacht aan uitbreiding. Nu al werkt een derde kraan. Binnenkort zal een derde spoorlijn van 250 meter nuttige lengte treinstellen kunnen ontvangen. Met nog twee hectaren oppervlakte erbij, zal de terminal ook de avondpiek beter kunnen opvangen. Dan nemen de vrachtwagens de lege of volle laadkisten terug mee naar Antwerpen of Zeebrugge. De rechtstreekse overdracht van vrachtwagen naar treinstel zal gemakkelijker worden gemaakt, wat de rendabiliteit en de kwaliteit van de dienst slechts kan verbeteren.

Uiteraard hangt de toekomst van de terminal af van de vooruitgang in het containervervoer. Evenzeer is hij verbonden met de kwaliteit van de volledige dienstverlening.

Op dat gebied speelt de spoorweg een belangrijke rol. Snelheid en betrouwbaarheid zijn de belangrijkste troeven op de verbinding tussen de voornaamste Belgische havens en hun meest vooruitgeschoven post op ons grondgebied. Daarover is er regelmatig overleg tussen de verantwoordelijken van de NMBS en die van de terminal.

Werken met containers is de uitgelezen formule voor snel en soepel vervoer. Elke schakel in de ketting moet dan ook zijn fundamentele kenmerken optimaal benutten. Daarmee staat of valt het vertrouwen van de klant. De verantwoordelijken van de terminal stellen alles in het werk om het te behouden.

# In de verte glinstert het goudgele graan

Als het graan rijp is, moet het landbouwbedrijf onmiddellijk klaarstaan om te maaien.

Daarvoor heeft het voldoende stevig en hoogwaardig materiaal nodig. Ford-New Holland levert het, zelfs als de vraag van heel ver komt. Uit Turkije bijvoorbeeld.

Het familiebedrijf dat sinds 1906 in Zedelgem is gevestigd, ging na verloop van tijd deel uitmaken van Ford Motor Company. Het ontwikkelde zich tot de belangrijkste onderneming van de streek qua zaken-cijfer en werd de grootste werkgever. Ford-New Holland biedt werk aan 3.000 mensen. Nabij Antwerpen werd een tweede vestiging opgericht. Afhankelijk van het model en de bestelling lopen de landbouwmachines

met tientallen, zelfs met honderden, van de band. Onder hen de befaamde maai-dorsers. Zowat 97 % van de productie is bestemd voor de uitvoer, vooral naar Westeuropese landen. Met de uitvoering van de jongste bestelling werd evenwel de eerste stap op de Aziatische markt gezet.

## Op maat van het vervoer

Elk nieuw prototype wordt per definitie uitgedacht door de eigen studiedienst. Aldus wordt vanaf het prille ontwerp rekening gehouden met de kenmerken van de gekozen vervoerwijze, zoals gabariet, toegestane afwijkingen en andere normen. Een transport dat even goed "buitengewoon" - met de eraan verbonden bijkomende kosten - had kunnen zijn, wordt door toedoen van de ontwerpers vaak "gewoon" gehouden. Het resultaat: goedkoper en sneller vervoer. Als dat geen mooi voorbeeld is

van een goede verstandhouding tussen producent en vervoerder.

## Mecano

Als voor de spoorweg werd gekozen, rijdt de landbouwmachine op eigen kracht naar het laadplatform van de spooraanluiting die in het hartje van de fabriek ligt. Een gespecialiseerde ploeg "treinladers" neemt ogenblikkelijk de zaak in handen. Een kraan hijst de machine omhoog, de wielen worden er afgenomen en ze wordt nauwkeurig op de spoorwagen geplaatst. Verscheidene uitsteeksels zoals de instaptrede en het snijgedeelte worden ingeklapt. Zorgvuldig worden de speciaal uitgetekende stutten geplaatst en wordt het geheel ingeriemd. En klaar is kees.

Inmiddels staat al een andere machine klaar voor de hijskraan. De kleinste of breekbare onderdelen zoals achteruitkijkspiegels, lampen, uitlaatbuizen of



# LICHT SCHROOT: net erover



zwaailichten worden opgeborgen in een container onder de maaidorser. Compacter kan niet. Op de plaats van bestemming hoeft men niet meer te doen dan alle handelingen in omgekeerde volgorde uitvoeren. Als bij toverslag wordt de machine opnieuw operationeel door een simpele draai aan de contactsleutel. Het lijkt wel op een mekanspel, maar dan op ware grootte.

## Laden op maandag, maaien op woensdag

Het kost amper 3 dagen om 60 tuigen te laden en een trein van 30 Rs-wagens - dat zijn platte wagens met rongen aan de zijkanten, geschikt voor een overzet met de ferryboot - te vormen. Het konvooi vertrok in Zedelgem op 12 december, doorkruiste Europa van Noord naar Zuid en stak de Bosporus over op 17 december. Eens op Aziatische bodem, werd elke machine naar haar eindbestemming gebracht.

Deze eerste volledige trein was een voltrefeer. Snelheid, veiligheid en laadvermogen zijn inderdaad onze grootste troeven op de lange afstand. De schuren mogen het goudgele graan verwachten.

## Ford-New Holland

Het bedrijf is in 1906 opgericht door Léon Claeys. In 1985 wordt het opgenomen in de Ford Motor Company. Het beslaat een oppervlakte van 37 hectaren en produceert maaidorsers, maaimachines, opraappersers, vorktrekkers, onderdelen en toebehoren.

De groep heeft vestigingen in Australië, België, Brazilië, Mexico, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten.

Ford-New Holland investeert jaarlijks gemiddeld 420 miljoen frank en heeft een omzet van 13,4 miljard frank. Zedelgem vertrouwt meer dan een derde van zijn uitvoer toe aan het spoor.



Sinds 1 januari 1991 moet een beschermingsnet worden vastgemaakt aan de wagens waarmee licht schroot, zoals metaalplaten tot 5 mm dikte of koetswerkonderdelen, los wordt vervoerd.

De nieuwe verplichting wordt opgedrongen door de hogere snelheid van de goederentreinen. Het net moet vermijden dat materialen door de luchtverplaatsing worden opgetild.

De afwezigheid van het beschermingsnet kan immobilisering van de wagen of moeilijkheden aan de grensovergangen tot gevolg hebben. We dringen er bij de laders dus ten stelligste op aan dat ze de nieuwe regel zouden toepassen, zowel voor binnenlands als voor internationaal vervoer.

Onze afdeling Logistiek biedt u een gratis proef met een synthetisch net aan. Geïnteresseerd? Bel Frans De Vriendt op de 02/525.44.69 of stuur hem een faxbericht op de 02/525.46.05.

# PRECIES WAT IK NODIG HAD OM DE ZAKEN NOG EENS OP EEN RIJTJE TE ZETTEN.



Gelukkig had ik de EuroCity-trein genomen om naar die meeting te gaan. Zo kon ik m'n zaken nog eens rustig doornemen. Bij een lekker hapje en een goed glas wijn. Er bleef zelfs nog wat tijd over om de krant te lezen. En om gewoon te genieten van de reis.

Ik kwam dan ook fris en ontspannen op m'n afspraak aan.

En het contract? Daar zat ik dezelfde avond al mee op de trein terug.



De trein is altijd een beetje reizen.

