



## en het werd... koud



Vlak na de oorlog kende Europa een aanzienlijke bevolkingstoename, een sterke concentratie in de steden en een enorme economische heropleving. De voedselbehoefte steeg, nieuwe eetwaren drongen tot onze voedingsgewoonten door. De behoefte aan vervoer met geleide temperatuur werd steeds groter.

De spoorwegen wilden een aandeel hebben in deze evolutie. Maar het materieel voor koeltransport was duur en de spoorwegen deden reeds aanzienlijke inspanningen om hun net weder op te bouwen. In 1946 ontstond het idee van een organisatie die de volledige verantwoordelijkheid voor het internationaal spoorwegvervoer met geleide temperatuur op zich zou nemen en die zelf een park van gespecialiseerd materieel zou opbouwen om het hoofd te bieden aan de eisen waaraan de netten niet konden voldoen.

Op 24 oktober 1949 stichtten zes spoorwegnetten (België, Groot-Brittannië, Frankrijk, Italië, Nederland en Zwitserland) een coöperatieve vereniging met de naam INTERFRIGO en met als doel, onder andere, "de opbouw, de verhuur en de exploitatie van het materieel en de installaties die nodig zijn voor de uitvoering en de ontwikkeling van internationaal vervoer met geleide temperatuur".

In 1950 sloot het net van de Duitse Bondsrepubliek zich aan bij de coöperatieve en het Deense net volgde dit voorbeeld in 1960. Vervolgens traden er in de jaren zestig nog elf netten toe, namelijk het Spaanse, Griekse, Luxemburgse, Turkse, Joegoslavische, Hongaarse, Zweedse, Noorse, Bulgaarse, Oostduitse en Roemeense net. En vanaf 1971 waren er nog vier aansluitingen: de Oostenrijkse, Iraanse, Ierse en Portugese spoorwegen.

Wanneer we het hebben over de aanzienlijke vooruitgang die op het stuk van transporten met geleide temperatuur geboekt werd, dienen we zeker de ontwikkelingen op het vlak van de isolatie te vermelden. De coëfficiënt K die de warmteoverbrenging doorheen de isolerende wanden aangeeft, is sterk gedaald.

In het ideale geval moet de K-waarde de kleinste mogelijke fractie van de eenheid benaderen. Daar waar de coëfficiënt K van sterk geïsoleerd materieel ongeveer 0,36 bedroeg voor nieuw materieel en 0,55 voor materieel in gebruik, is hij in de loop van de jaren zeventig tot 0,12/0,15 gedaald. Met andere woorden, de materialen zijn nu van een veel betere kwaliteit en slijten minder snel.

Een andere opvallende evolutie: de nuttige capaciteit is aanzienlijk



op 24 oktober vierde deze onderneming haar 35-jarig bestaan.

Het hoofdkantoor bevindt zich te Brussel: Interfrigo heeft volgens het Belgisch recht het statuut van een samenwerkende vennootschap. De algemene directie is echter te Basel gevestigd, aan de rand van een rustig plein waar om het uur de kristalheldere tonen van een klok weerklinken.

Een vereniging met 23 leden: uitbreidingsmogelijkheden, een snel wisselende markt en zeer harde concurrentie, een technisch universum in volle ontwikkeling, dat is in korte bewoordingen het stramien waarop de dagelijkse activiteiten van Interfrigo gebaseerd zijn.

Ter gelegenheid van die verjaardag biedt Spoornieuws een kort historisch overzicht van de onderneming, enkele technische gegevens, een schets van de toestand in België en een gesprek met Wolfgang Gritz, directeur-generaal van Interfrigo.

Sla een warme das om, we duiken de koude in.



gestegen. Van 39 m<sup>3</sup> hebben we nu een capaciteit bereikt van 56 m<sup>3</sup> voor ZGV-wagens (wagens met zeer groot volume) en zelfs 106 m<sup>3</sup> voor SV-wagens (supervolume-wagens) die op draaistellen gemonteerd zijn. Binnen het geheel van het wagenpark zijn de wagens met een groot volume nog steeds in de minderheid, maar de vraag naar dergelijke wagens neemt voortdurend toe en de toekomstige aankopen zullen zich op dit materieel moeten toespitsen.

### Vier soorten

Een witte of een blauwe wagen? De temperatuur wordt natuurlijk "geleid", maar niet altijd op dezelfde wijze. In feite kunnen we vier soorten wagens onderscheiden.

Een witte wagen kan "isotherm" zijn. Dit is het eenvoudigste model met een gewone isolatie volgens het principe van de thermosfles die we voor onze koffie gebruiken.

Indien de witte wagen een "koelwagen" is, wordt de koeling met een niet-mechanische bron, namelijk met ijs tot stand gebracht. Dit is het principe van de ijsemmer.

Een blauwe wagen "met koelmachine" is uitgerust met een toestel dat voor de koeling zorgt en de gewenste temperatuur op peil houdt, net zoals bij een gewone koelkast.

Soms wordt er een blauwe of witte "warme" wagen gebruikt. In deze wagen kan warmte geproduceerd worden, bijvoorbeeld voor het vervoer van bananen waarvoor een constante temperatuur van 12° C vereist is.

### Verschillende diensten

Al naar het geval mag de afzender drie totaal verschillende diensten van Interfrigo verwachten.

De **beschikbaarstelling** is de eenvoudigste dienst. Interfrigo levert de gevraagde wagens en voert een koelwagentoeslag. Het vervoertarief wordt door de betrokken netten bepaald en de afzender moet zelf voor de noodzakelijke koelbronnen zorgen.

De **verhuurdienst** is iets uitgebreider. De prijs wordt nog steeds door de netten bepaald, maar Interfrigo rekent een dagprijs voor de verhuur van de wagens die volledig ter beschikking van de klant staan.

De **volledige dienst** past in het kader van de internationale tariefovereenkomst betreffende een beperkt aantal goederen. De afzender handelt uitsluitend met Interfrigo; hij moet een totale prijs betalen die het vervoer, de koeling, het gebruik van de wagen en het toezicht omvat.



een uur



hebben gelicht.

#### Een kort "administratief" overzicht

Zoals u weet zijn op dit ogenblik 23 netten lid van Interfrigo. Nochtans proberen we voortdurend onze activiteiten geografisch uit te breiden. Zo hebben we reeds sedert 28 jaar een handelsovereenkomst met de Tsjechoslowaakse spoorwegen en op dit ogenblik bespreken we met hen de mogelijkheid van een toetreding tot Interfrigo.

Met Polen hebben we verleden jaar een contract afgesloten. Het Poolse net kan eventueel later nog toetreden hoewel de zaken hier toch niet zo eenvoudig liggen.

Ook voeren we onderhandelingen met de Albanese spoorwegen. Weldra zal het Joegoslavische net met het Albanese verbonden zijn. Een aanzienlijk marktaandeel van het transport met geleide temperatuur is op dit ogenblik in handen van het wegvervoer. Binnenkort zullen de Albanese spoorwegen lid zijn van UIC en de CIM. We zullen dan een stevige basis hebben om met dit land een internationaal spoorwegvervoer uit te bouwen. In een eerste fase onderhandelen we met het net over een agentuurcontract.

#### Moeilijke markt in 1984

Het vervoer van verse groenten en fruit bedraagt twee derde van het Interfrigoverkeer. Daarom juist zijn we afhankelijk van factoren die onmogelijk 100% kunnen gecontroleerd worden. Na een goede zomer met een rijke oogst zijn er aanzienlijke hoeveelheden gederen te vervoeren. Maar zoals u weet, is het seizoen dit jaar catastrofaal geweest voor de voornaamste exportlanden: Spanje, Italië, Griekenland en de Oostbloklanden. Italië heeft bijvoorbeeld 40% minder uitgevoerd dan in 1983. Deze daling heeft om twee redenen op ons bedrijf een grote invloed gehad. Er diende minder vervoerd te worden en als het totale volume afneemt, wordt de concurrentie tussen het wegvervoer en de spoorweg nog sterker. Dit is een erg ongunstige situatie voor de spoorweg die op het stuk van prijzen minder soepel is.

We hopen de verliezen te beperken door ondanks alles goed te werken bij de druivenoogsten die dit jaar ongeveer drie weken te laat zijn.

#### Seizoengebonden transporten

Onze transporten zijn grotendeels seizoengebonden. De belangrijkste piek krijgen we in de maanden juni, juli en augustus. Na de slappe periode van eind oktober - be-

gin november start het seizoen van de citrusvruchten en de wintergroenten. Rond maart en april kennen we dan weer een dieptepunt. In deze kalme periodes zorgen we voor het onderhoud van het materieel, net zoals de vrachtwagenchauffeurs trouwens.

Toch zijn er transporten van permanente aard: bananen en vlees bijvoorbeeld, worden het hele jaar door vervoerd.

Aangezien we van die seizoenen afhankelijk zijn beschikken we over materieel dat niet over het hele jaar kan worden afgeschreven. Men moet de behoefte dus goed inschatten en niet te krap rekenen. Ik wil uw aandacht vestigen op het feit dat Interfrigo juist werd opgericht om aan dit probleem het hoofd te bieden. En ons streven naar internationale coördinatie geeft steeds voordelige resultaten. Ik kan u daar een spectaculair voorbeeld van geven. De Griekse Spoorwegen hebben 800 wagens met zeer groot volume voor het vervoer van perziken en druiven. Deze wagens worden in de winter weinig gebruikt behalve voor enkele transporten van citrusvruchten. In Bulgarije nu, ontstond er een behoefte aan materieel: het net kon niet aan de grote vraag voldoen aangezien het zelf niet over voldoende wagens be-

Sneeuw witte haren (vereenzelving met het produkt?), een zware welluidende stem, een rechte maar lenige gestalte. Wolfgang Gritz staat reeds vier jaar aan het hoofd van Interfrigo. Uit zijn antecedenten blijkt dat hij een uitstekende kennis van het internationaal spoorwegvervoer heeft: vóór hij zich aan de Wettsteinplatz te Basel vestigde, had mijnheer Gritz de leiding over Transfracht, die Intercontainer in Duitsland op handelsvlak vertegenwoordigt.

Wij hebben een uur met hem gesproken waarbij we ons beperkten tot enkele hoofdgedachten. Het gaat dus niet om een interview maar eerder om een uiteenzetting waaruit we enkele grote stukken



# met wolfgang gritz



schikte. De Bulgaarse spoorwegen hebben ons van dit feit op de hoogte gebracht en wij hebben een bevredigende oplossing gevonden door hen de niet gebruikte Griekse wagens ter beschikking te stellen.

Vorige winter zijn we erin geslaagd een belangrijke handelsroute naar het Nabije Oosten te openen: we hebben een dertigtal gesloten treinen met verse eieren van Nederland naar Iran laten rijden. In maart 1985 gebeurt dit opnieuw en er bestaat een goede kans dat, onder andere, vlees- en kaastransporten hieraan toegevoegd worden.

Ik wil er graag de nadruk op leggen dat nieuwe afzetgebieden, zoals die waarover ik het net had, ons de mogelijkheid bieden om de uitholling van het verkeer in het algemeen te beperken. Op die manier is, ondanks de sterke daling deze zomer bij vertrek uit Italië, het totaal aantal ton dat tijdens de eerste drie trimesters vervoerd werd, slechts met 1,8% verminderd in vergelijking met dezelfde periode in 1983.

## Verkeersconcentratie

De laatste jaren heeft het wegvervoer ons heel wat transporten ontfoeteld. Om toch tenminste te behouden wat we hebben en even-

tueel nieuwe markten te kunnen veroveren, moeten we een dienst aanbieden die op alle punten vergeleken kan worden met die van het wegvervoer. Dit is echter geen gemakkelijke opgave: wat het vervoer van begin- tot eindpunt betreft zijn we benadeeld omdat een groot deel van onze klanten niet op het spoorwagennet aangesloten zijn.

We bestuderen de organisatie van verkeerscentra voor het ophalen en het bezorgen van goederen. Zo trachten we tot een concentratie te komen waardoor de netten goedkopere gesloten treinen kunnen vormen zodat wij meer concurrerende prijzen kunnen stellen.

We zullen beginnen met de assen Italië-Duitse Bondsrepubliek en Frankrijk-Zwitserland / Duitse Bondsrepubliek.

## Herbeschouwing van de container

Het verkeer van containers met koelinstallatie bedraagt 2,5% van het aantal vervoerde ton. Een poosje geleden bezaten we nog iets meer dan 400 ISO-containers met koelinstallatie. De container is wel interessant als module voor het gecombineerd vervoer, maar toch stelt hij ons voor een aantal problemen.

De ISO-norm is geschikt voor het

vervoer over zee, maar niet echt voor het vervoer te land. Zelfs voor het niet gekoeld vervoer zien we dat de filialen van de netten houders ontwerpen die meer op de laadbak van een vrachtwagen gelijken in die zin dat ze een bruikbare breedte van 250 centimeter hebben en dat er een groter aantal paletten kan worden geladen. Om een plaats op de markt te veroveren hebben wij behoefte aan een dergelijke laadbak die 14 europaletten kan bevatten. Helaas bestaat op technisch vlak nog geen houder die voor 100% aan de marktbehoeften voldoet. De bestaande wissellaadbakken met koelinstallatie beantwoorden meer aan de eisen van het wegvervoer dan aan die van het spoor. De moeilijkheid zit hem eigenlijk in de machine. Deze kan ingebouwd of buiten aan de laadbak worden toegevoegd. In het laatste geval wordt de laadbak wel zeer lang. Hebben wij dan een wagen die geschikt is om zo'n bak te vervoeren? Wordt het vrije ruimteprofiel van de spoorwegen gerespecteerd?

We bestuderen dit probleem samen met constructeurs uit heel Europa. We hebben een bestek gemaakt waarin rekening wordt gehouden met alle eisen van het spoor- en het wegvervoer. Op ba-

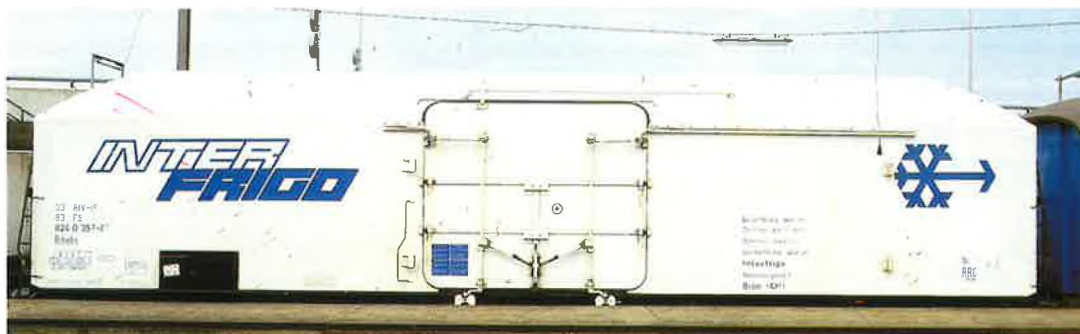
sis daarvan zullen de constructeurs technische oplossingen zoeken. Vervolgens zullen we nagaan of hun voorstellen aan de commerciële behoeften beantwoorden.

Wij hebben twee in Oostenrijk gehuurde bakken uitgeprobeerd. Vanaf het begin hebben we vastgesteld dat ze het Franse vrije ruimteprofiel overschrijden. Dit toont duidelijk aan dat er nog heel wat zaken bestudeerd moeten worden. Het hoofdprobleem zit verrat in het feit dat bij koeltransport de lengte beperkt wordt door de machine, en de breedte door de dikte van de isolatie.

## Interfrigo, enige handelspartner

Er bestaat een fundamenteel verschil tussen Intercontainer en Interfrigo. In het begin maakten de netten van Interfrigo een werktuig voor het beheer en de coördinatie van het rollend materieel, met een zeer beperkte commerciële macht. Intercontainer daarentegen is de enige handelspartner van de klant voor het geheel van het internationaal vervoer.

In 35 jaar is er slechts weinig veranderd. Acht tiende van ons verkeer gebeurt op basis van vervoersovereenkomsten die door de netten zelf werden afgesloten. Ons aandeel bestaat enkel en al-





leen uit het vorderen van een koeltoeslag voor het gebruik van de speciale wagen.

Door onze tariefovereenkomst 9997 zijn we de enige handelspartner van de klanten. Deze overeenkomst sluit echter een aantal goederen uit, onder andere fruit en verse groenten; in feite is ze slechts op een klein deel van ons vervoer van toepassing.

Voor een vervoer van A naar B moet de klant in 80% van de gevallen een beroep doen op een aantal partners: de verschillende netten die bij het vervoer betrokken zijn, de expediteurs, Interfrigo... De totale prijs van de verzendingen is niet makkelijk te berekenen: hiervoor moeten verschillende tarieven worden samengegeld. Alles is niet erg bevorderlijk voor de zaken.

Binnen het kader van onze tariefovereenkomst kunnen we, net als de vrachtwagenchauffeurs dadelijk een prijs opgeven voor het vervoer van begin- tot eindpunt. Dit is een onbetwistbaar voordeel.

Met de netten bestuderen we de mogelijkheid om meer commerciële macht te krijgen. Dit zal heel wat tijd vergen omdat de mentaliteit totaal moet veranderen.

Zodra we in staat zijn initiatieven te nemen, moeten we onze verkoopkracht uitbreiden. In Frankrijk, Duitsland en België, waar de verkoop aan goedwerkende filialen van de netten is toevertrouwd, blijft de situatie inzake verkoopcapaciteit onveranderd. Er zal echter een inspanning moeten geleverd worden op die punten waar het aandeel van transporten met geleide temperatuur voor het verkopende net - dat veel te verwerken krijgt - binnen het geheel van het vervoer slechts miniem is.

#### Het materieel van morgen

Interfrigo maakt zich klaar om te investeren maar vooraleer dat gebeurt, passen we ons huidig wagenpark aan. De wagen met een zeer groot volume, de ZGV, is ons meest gevraagde product geworden, ten koste van de GV die kleiner is en waarvan er een aantal gedeclasseerd worden. Deze ZGV's worden gemoderniseerd om nog beter aan de behoeften te beantwoorden. We verhogen de deuren tot 2,20 m zodat tot 2 m hoge paletten kunnen geladen worden. We schaffen de lattenroosters af die nodig waren voor de luchtcir-

culatie maar die door het gebruik van paletten overbodig zijn geworden, zonder nog te spreken over het feit dat het geheel van lattenroosters en paletten een verlies van bruikbare ruimte met zich meebrengt.

In Duitsland en in Frankrijk hebben we twee prototypen laten bouwen van een tweeassige wagen met eigengewicht van 15,5 ton en een lengte van 15,5 meter. We hebben ook een wagen met draaistellen laten bouwen. Deze worden nu in het verkeer uitgetest. Tegen mei 1985 hebben we alle nuttige gegevens in handen en zijn we klaar om te investeren.

Hoeveel wagens we zullen aankopen? Dat is een voorbarige vraag. Kijk, een gespecialiseerde wagen heeft een korter technisch en bijgevolg ook een korter commercieel leven dan een gewone wagen. Ik durf niet met zekerheid stellen dat onze ZGV's zelfs in gemoderniseerde vorm, langer dan 20 jaar dienst zullen doen. Om op de markt een kans te maken, moeten we gebruik maken van materieel dat de technische evolutie op de voet volgt. We gaan dus van start met kleine reeksen en drijven vervolgens de investeringen op. Dat is alles wat ik u op dit ogenblik kan zeggen.

#### De koeling in de toekomst

Op technisch gebied bestuderen we eveneens het probleem van de koudebronnen. Onze koelwagens worden door middel van natuurlijk of droog ijs gekoeld. Andere worden met een machine gekoeld. Wat moeten we de klant aanbieden? Natuurlijk ijs houdt verse groenten en fruit "levend", het stabiliseert hun metabolisme. Droog ijs doet ze verleppe. Een combinatie van beide kan overwogen worden. Een machine daarentegen levert een droge vorm van koude die voor "levende" goederen minder geschikt is. Ook al is natuurlijk ijs geen moderne koelmethode, toch ben ik van mening dat het voor groenten en fruit de beste oplossing is. Maar er zijn nog andere markten: diepvriesproducten bijvoorbeeld, die we nog niet zo vaak te vervoeren krijgen.

Aan deze technische aspecten blijven we voortdurend aandacht besteden zodat we materieel op de markt kunnen brengen waarmee we de concurrentie het hoofd kunnen bieden.



#### Een felle concurrentie

In tien jaar tijd hebben we heel wat verkeer verloren dat het wegvervoer heeft ingepalmd. Op de hoofdassen van onze activiteit zijn er vele vrachtwagens verschenen. De autowegen hebben hierin een beslissende rol gespeeld. De autoweg heeft de vrachtwagenchauffeurs bijvoorbeeld de kans gegeven om ons bijna al de uitvoer vanuit Alto Adige te ontnemen. Vier jaar geleden redener een duizendtal vrachtwagens op de Griekse route; vandaag is dit aantal verdubbeld. Hierdoor ontstaat een overcapaciteit: allemaal mensen die werk zoeken en aldus druk uitoefenen op het prijsniveau. Velen zijn kleine vrachtwagenchauffeurs die zonder twijfel bereid zijn dag en nacht te werken. Een zelfde flexibiliteit kunnen wij niet bieden. En hoewel er in de sector een groot aantal faillissementen voorkomen, worden de vrachtwagens door andere expediteurs opgekocht en blijven ze op de weg.

Hetzelfde verschijnsel doet zich voor bij het goederenverkeer van en naar landen met handel onder staatszoezicht. De Hongaren bijvoorbeeld zijn geduchte concurrenten die bananen naar hun land vervoeren tegen uiterst lage prijzen omdat ze werken met retourvrachten: nadat ze de uitvoerproducten ter bestemming hebben gebracht, nemen ze tegen zeer goedkope prijzen retourvrachten in. Misschien zouden we dit beter kunnen opvangen indien we op commercieel vlak initiatieven mochten nemen. In dit opzicht koester ik enige hoop.

#### En België...

In zekere zin is België ons moederland. Ons hoofdkantoor bevindt zich in België, onze balans wordt in Belgische frank opgemaakt, volgens de Belgische wetbepalingen. Tot zover de administratieve kant van de zaak.

Ook vanuit commercieel standpunt is België voor ons een belangrijk land. De uitvoerproducten die voor de grootste transporten zorgen, zijn de bananen die van Antwerpen naar Zwitserland en Oostenrijk vervoerd worden, het witloof dat eveneens naar Zwitserland gaat, en op dit ogenblik exotisch fruit. Helaas is ons aandeel op het stuk van diepvriesvlees en kaas vrij klein. Wat de invoer betreft, kreeg ons vervoeraandeel dit jaar rake klappen door

de slechte weersomstandigheden. Maar we moeten nog andere blijvende redenen aanstippen.

Onze vertegenwoordiger Interfrigo werkt erg goed. Hij kent echter niet altijd het gewenste succes omdat allerlei technische problemen ons concurrentievermogen aantasten.

Te Antwerpen, bijvoorbeeld, bedraagt ons aandeel in het vervoer van bananen nauwelijks 10 tot 15%, terwijl we 50 tot 60% van wat uit Bremerhaven vertrekt, vervoeren. Waarom? Antwerpen heeft prachtige opslagplaatsen waar de vrachtwagens binnen kunnen geladen worden. De treinen blijven echter buiten.

Vanuit geografisch oogpunt kunnen we nog een andere reden opgeven. Het Roergebied vormt een belangrijk gedeelte van het Antwerpse hinterland; en daar maken we geen kans omdat een vrachtwagen op deze as twee ritten per dag kan maken.

Voor de invoer hadden we heel wat hoop gevestigd op het nieuwe invoercentrum te Brussel, het EIC. Helaas gaat het met het verkeer voortdurend bergafwaarts. Dat is zonder twijfel te wijten aan de spoor aansluiting die op een driehonderd meter van de opslagplaatsen ligt. Hierdoor wordt overladen noodzakelijk zodat de totale prijs in vergelijking met de prijs van het wegvervoer veel te hoog oploopt. Ik denk niet dat het mogelijk is hier iets aan te veranderen gezien de ligging van de gebouwen. Toch staat het vast dat betere technische omstandigheden ons meer kansen zouden geboden hebben.

Ik wil hieraan toevoegen dat die toestand in Brussel geen alleenstaand geval is. Nadat de hallen in het centrum van Parijs gesloten werden, werd de markt naar Rungis verplaatst. En Rungis heeft eveneens een slechte aansluiting.

Uit dit alles blijkt duidelijk hoezeer we van de netten afhankelijk zijn. Ons concurrentievermogen hangt in nauwe mate af van hun bedrijvigheid, zowel op technisch vlak als op het stuk van de tarieven. Voortdurend vestigen wij hun aandacht op deze problemen. En ik meen dat alle netten zich er nu wel van bewust zijn. Ik twijfel er niet aan dat we zullen slagen, maar we zullen veel geduld moeten opbrengen.

