

in 2002 een nieuwe formule van afrekening

Staangeld betekent voor B-Cargo een lagere opbrengst wanneer het materieel langer dan nodig in de installaties moet blijven om geladen of gelost te worden. Bovendien zit er nog een nadeel aan vast: er zijn minder wagens beschikbaar.

Sinds 1978 is de termijn voor wagenbehandeling verlengd tot 22 opeenvolgende uren. Boven die limiet bedragen de kosten in het algemeen systeem:

0,84 euro (34 BEF) / uur voor wagens met assen,

1,26 euro (51 BEF) / uur voor wagens met draaistellen.

Na 72 uur stijgen de prijzen met 50 %.

De NMBS is niet van plan om haar klanten te straffen. Een groot aantal spoorwegen passen hogere tarieven toe en rekenen de kosten in hele kalenderdagen. De NMBS van haar kant heeft haar tarieven sinds 1989 niet meer aangepast. Een bescheiden herziening van 5% werd

daarom onlangs doorgevoerd.

Naast dat algemene systeem heeft de NMBS een speciaal systeem ontwikkeld voor belangrijke klanten, waaronder de staalindustrie. Dat systeem kreeg de naam "globale afrekening" en heeft de volgende voordelen:

- indeling van wagens in 6 categorieën tegen 70 categorieën op nationaal niveau;
- organisatie van compensaties voor de wagens van eenzelfde categorie;
- geen verhoging meer boven de limiet van 72 uur;
- toekenning van een korting onder bepaalde voorwaarden op het einde van de maand.

In de loop van dit jaar gaat B-Cargo dit systeem nog verbeteren en nog gericht werken:

- door de toegekende termijnen en de uurbedragen eventueel te moduleren volgens het type van wagens, de beschikbaarheid, de kosten, de rentabiliteit van het verkeer, de ouderdom van het

materieel of de organisatie van het werk;

- door het aantal categorieën van wagens te verhogen om meer rekening te houden met de steeds toenemende specialisatie van het wagenpark en de kosten die daarmee gepaard gaan;
- door de categorieën te groeperen waarvoor het laden en lossen overeenkomsten vertoont;
- door de gegevensverwerking te automatiseren.

De komende maanden zullen we proeven organiseren. Daarna nemen we contact op met de klanten om het nieuwe product voor te stellen.

En als bewijs dat onze klanten op de eerste plaats komen, zullen we met hun wensen rekening houden en onze dienstverlening zo voortreffelijk mogelijk maken. We willen de dienst steeds verbeteren en met de klanten een langdurige "win-win"-relatie opbouwen.

