



Turistnäringen växer med rekordfart i Marocko, ett resultat av en medveten satsning från staten och ett starkt intresse från grannar i Mellanöstern att lägga sina utlandsinvesteringar nära hemmaplan.



FAKTA MAROCKO

- ▶ Invanare: 32 miljoner
- ▶ Statskick: Kungadöme
- ▶ Språk: Arabiska, franska
- ▶ Huvudstad: Rabat
- ▶ Storsta stad: Casablanca
- ▶ Viktigaste näringar: Jordbruk, turism
- ▶ Turismål: Marrakesh, Fez, Agadir, Casablanca, Atlasbergen
- ▶ Volvo Bussars marknad: Nästan bara turistbussar
- ▶ Viktiga konkurrenter: Scania, Daf, MB, men framförallt MAN, som lagerhåller bussar för den nyckfulla marockanska marknaden



Abderrafai El Azouzi vid Volvo Bussar i Marocko säljer alla turistbussar han kan få fram.



Margareta Jonilson

Meryam Squalli Houssaini på Corail Transports väntar hellre på nya Volvobussar än köper andra marken som redan finns i lager.

Rekordskörden har gjort alla på gott humör

► **DET ÄR INGET FEL PÅ EFTERFRÅGAN** på Volvos bussar i Marocko. Landets ekonomi växer och Volvos ställning på marknaden är stark.

– Men vi hinner inte alltid leverera så snabbt som den här marknaden kräver, säger Abderrafai El Azouzi, ansvarig för Volvo Bussar i Marocko och stationerad vid Volvo Maroc's huvudkontor i Casablanca.

– Affärer sker snabbt i Marocko. Långsiktiga affärsplaner och flerårsprognoser är bara att glömma. Plötsligt har en bussoperatör fått ett stort kontrakt och då vill de helst komma samma dag och hämta femton nya bussar hos oss.

– Men så jobbar ju inte vi på Volvo. Vi bygger inga bussar förrän de är beställda, och

från beställning till leverans tar det cirka fyra månader. De flesta kunder klarar den väntetiden, men det händer att vi måste släppa en affär för att kunden väljer en tillverkare som kan få fram fordonen snabbare.

DETTA HÄNDE FÖR EN TID SEDAN med just Corail Transports, en mycket trogen Volvo-kund genom åren.

– Vi var helt enkelt tvungna att få fram nya bussar, annars hade vi förlorat vårt kontrakt, berättar Meryem Squalli Houssaini. Men det var väldigt synd, för vi är inte alls nöjda med de bussar vi tog istället. Så fort Abderrafai kan få fram fler Volvo köper vi dem!

Det är inte bara Corail Transports som

skriker efter fler bussar. Hela Marocko är på framfart, landets ekonomi har haft flera procents ekonomisk tillväxt under en följd av år.

– Just i år är affärerna i högform, berättar Bengt Schultz, vd för Volvo Maroc. Vi har nämligen haft en rekordskörd i jordbruket och det är ett fenomen som ger stort utslag i Marocko. Dels för att jordbruket i sig självt ger goda inkomster, men också för att de flesta marockaner har rötter i jordbruket bara någon generation bakåt i tiden. Därför blir alla på topphumör och vågar investera – även industrin – när skörden slår väl ut.

En annan faktor som påverkar bussaffärerna är att landets styre har utsett turismen till ett prioriterat satsningsområde, vilket har ökat både de inhemska och utländska inve-

steringarna i turistanläggningar och infrastruktur.

– Investeringarna från Mellanöstern har ökat kraftfullt i Marocko de senaste åren. För bara några år sedan fanns det nästan inga investeringar därifrån, konstaterar Bengt Schultz. Arabemiratiska intressen bygger till exempel en hel skidort i Atlasbergen. Det är också emiratiska pengar som ligger bakom stora förbättringar av vägar och gator i välbesökta städer som Marrakesh, Fez och Agadir.

TILL DET KOMMER att de europeiska medelhavsländerna börjar känna att deras kustresor redan är fulla.

– Spanska företag bygger upp en jätteanläggning på kusten precis intill gränsen till

Algeriet. Den är som en mindre stad i storlek och har kapacitet att ta emot mängder av turister.

Turismen står för en stor del av det marknadssegment som är aktuellt för Volvo i Marocko, men det finns också ett väl utbyggt nät av intercitylinjer.

– Trafiken mellan städerna bedrivs av både privata och statliga företag och antalet passagerare är högt, säger Abderrafai El Azouzi. Inrikesflyg är för dyrt för de flesta. Däremot har vi en tuff konkurrens i järnvägen, som drivs av staten. Järnvägsnätet är lika väl utbyggt som i Europa, och på vissa sträckor erbjuder staten förmånliga kombinationer mellan tåg och statligt drivna bussförbindelser.

I NULÄGET LIGGER Volvo Bussars försäljning på cirka 70 bussar per år, främst B12R och B9 för turism och intercitytrafik, och B7R för citytrafik. Alla modellerna byggs vid monteringsfabriken Berliet Maroc, som ägs av Volvokoncernen via Renault Trucks. Karosserna görs i de flesta fall av Irizar, men även av Hispania.

– Min förhoppning är att våra kunder kan skapa bättre framförhållning så att vi hinner svara upp mot deras önskemål, säger Abderrafai El Azzouzi. I så fall kan vi sälja precis hur många bussar som helst i det här landet!

MARGARETA JONILSON