

Spännande marknad i Algeriet

Under förra året fördubblade Renault Trucks sin försäljning i Algeriet.

Nu är målet inställt på att försvara företagets marknadsandel på mer än tjugo procent.

– Alla vill sälja lastvagnar här nu så det gäller att hålla emot, säger Marco Lenz, vd för Renault Trucks i Algeriet.

text och foto Margareta Jonilsson

ALGERIET I NORRA AFRIKA bygger och blomstrar. Efter nittioalets förödande inbördeskrig har landet varit förhållandevis stabilt sedan tidigt 2000-tal. Det har gjort att investeringarna har satt fart. Pengar saknas inte; Algeriet hör till de stora oljeproducenterna i världen.

– Utöver att landet därigenom har egna pengar så fungerar oljan som en magnet på utländska investerare, säger Marco Lenz. Det finns till exempel stora kinesiska intressen i Algeriet, vilket sannolikt beror på att kineserna vill försäkra sig om olja i framtiden.

Det asiatiska inslaget – japanerna håller sig också framme – är markant i huvudstaden Alger. I frukostmatsalen på hotellet är minst en fjärdedel av gästerna asiater. De stiger upp tidigt, drar på sig stålhattade kängor och hjälm och ger sig iväg till byggen ute i landet.

Många av de entreprenörer som har anlits av investerarna har med sig egen personal hemifrån. Siffran 10 000 kinesiska gästarbetare brukar nämnas.

– Regeringen har utlovat hundratusentals nya bostäder inom de närmaste åren och många av de stora bostadskomplex som kommit upp nyligen är byggda av kineser, berättar Marco Lenz.

För Renault Trucks del är det vägbyggena som slår igenom mest på försäljningen.

– Om fyrtio månader ska motorvägen mellan den marockanska och den tunisiska gränsen stå klar. Det är ett projekt som slukar stora resurser och kräver många fordon.

HÄR KOMMER RENAULT TRUCKS kraftpaket Kerax väl till pass. Det är ett off road-fordon som tar sig fram i byggropar och oländig terräng. Och som är mycket populär i öknen, där oljan finns.

– Kerax står för merparten av vår totalförsäljning på drygt 1 400 fordon, säger Marco Lenz. Men det är ju också mycket gods som ska transporteras på vägarna och där har vi haft god framgång med vår Premium.

Den medeltunga Midlum är, precis som på andra marknader, avsedd för tillämpningar inom offentlig sektor, som sophantering, vattenrening och olika lyftsituationer.

Om man räknar plus och minus på den algeriska last-

vagnsmarknaden så är lönsamheten definitivt en plusfaktor.

– I och med att det finns pengar och att tillväxten är så enorm så är inte prispressen särskilt stark, konstaterar Marco Lenz. Kunderna är mer angelägna om att få fordonen i tid och att de fungerar än att de är billiga.

På minussidan finns att utbildnings- och kunskapsnivån i Algeriet är låg, vilket gör att sofistikerade fordon som Renault har en nackdel.

– Elektronik och avancerade lösningar ses snarare som ett problem än som en värdehöjande faktor, säger Marco Lenz. Låg bränsleförbrukning och miljöanpassning är inte heller något som efterfrågas. I offentliga upphandlingar anges ibland utsläppskravet Euro 2 som maximum, inte minimum!

RENAULT TRUCKS SÄTT ATT MÖTA förhållandena på den algeriska marknaden är att hålla en fordonspark som är ganska ”enkel”, det vill säga med få kundpassningar.

– Vi håller sju grundmodeller i lager och det har visat sig fungera väl, säger Marco Lenz. Det innebär att vi har hög tillgänglighet och snabb leveranstid, vilket på den här marknaden är viktigare än att varje kund får sin egen applikation. Det är bara i stora upphandlingar som vi gör långtgående kundpassningar.

Fordonen kommer färdigbyggda från fabriken i Bourg-en-Bresse.

– Några av våra konkurrenter har montering på plats, men för ett par år sedan sänktes tullavgifterna för färdiga fordon så att det inte lönar sig med montering i landet.

Däremot bestämde sig Renault Trucks för att åter



RENAULT TRUCKS har byggt upp ett eget huvudkontor i Alger, men har kvar nio privata återförsäljare. Här är Renault Trucks VD i Algeriet, Marco Lenz (th) i samtal med Zernouh Belkacem, chef för den största återförsäljaren Salon de Auto.

bygga upp en egen närvaro i landet efter många års bortavaro.

– Det har vi definitivt tjänat på, slår Marco Lenz fast. Vi har fortfarande nio fristående återförsäljare, men har byggt upp en egen organisation på 63 personer med säte i Alger. Det ger oss ett bättre grepp om den här snabbt växande marknaden.

Nästa steg för Marco Lenz och hans stab är att bygga upp ett nätverk av europeisk klass ute i landet.

– Vi vill gärna att återförsäljarna tar på sig ansvaret för eftermarknad och verkstadsarbeten. Men igen: kunskapsnivån är så skriande låg att vi står inför en massiv utbildningsinsats innan vi är där. Fördelen är att halva befolkningen är under 25 år och sukter efter jobb.

”Vi behöver fordon med hög lastkapacitet”

– Vi började växa på allvar för tre år sedan när vi investerade i en asfaltmaskin. Nu ökar våra affärer hela tiden.

Det säger Hattou Abdennour, delägare och servicechef på anläggningsföretaget Robat SNC i Alger.

ROBAT SNC STARTADES av släktingar till Hattou Abdennour 1989, då med tio anställda. Företaget jobbade med leveranser av tunga material till byggen och väganläggningar.

– I dag arbetar vi enbart med vägar och har mer jobb än någonsin, säger Hattou Abdennour. Vi har 240 anställda, varav 50 är lastbils- eller maskinförare.

Robat SNC kör dubbla skift och dygnet runt drift.

– Det är högt tempo på vägbyggena i landet nu och vi måste hänga med.

Robat SNC har ett högkvarter i Alger där man blan-

dar till asfalt som sedan körs ut till vägbyggena. Företaget kör också ut betong, grus och andra råvaror till vägarbetsplatserna.

– Vi har hela tiden att göra med tunga transporter, så det är viktigt för oss att ha fordon med hög lastkapacitet. Min erfarenhet är att Renault Kerax klarar tre-fyra ton mer än andra lastvagnar.

– Renault Kerax är helt enkelt den lastbil vi behöver, konstaterar Hattou Abdennour. Den är robust, klarar höga lastvolymerna och är bekväm att köra under långa arbetspass.

Att alla Renault Trucks fordon numera innehåller mycket elektronik utgör inget problem för Robat SNC.

– Om ett problem uppstår hör föraren av sig till vår fordonsansvarige som i sin tur kan kontakta Renault Techliner eller Renault Trucks servicechef Ould-Said Jelloul för support. Föraren själv får inte öppna motorhuven!

Margareta Jonilsson



– RENAULT KERAX är robust och bekväm att köra under långa arbetspass, säger Hattou Abdennour, delägare och servicechef på Robat SNC



VID EN DEPÅ i utkanten av Alger lastas entreprenadföretaget Robat SNC:s Renault Kerax med asfalt.