

LimoEurope vill få hela Sverige att åka lyxigt

# ”Limousiner inte bara ett storstadsfenomen”

Det finns många vita fläckar på den svenska taxikartan där det finns potential för limousineverksamhet. Och limousiner är inte bara ett storstadsfenomen.

Det är Hans Hallberg i Örebro övertygad om och hans företag LimoEurope söker nya taxibolag som vill bredda verksamheten och erbjuda gamla och nya kunder komfortresor med långa och lyxiga fordon – som skapar efterfrågan så fort de finns på plats på orten.

Storstäderna undantagna är Örebro förmodligen Sveriges limousinetätaste stad. Det är inte så att örebroarna är speciellt lyxiga och åker mycket själva utan här finns i stället Sveriges enda ge-

neralagent och importör av limousiner för yrkesmässig trafik. Men förmodligen har närkingarna inte heller koll på detta eftersom företaget LimoEurope håller en låg profil och huserar med sina långa

fordon i en mycket anonym industrifastighet som inte avslöjar något om vad som döljer sig på insidan.

– Strategin är mycket medveten. LimoEurope är ingen vanlig bilhandel där



Sveriges limousinekung Hans Hallberg vill få svenskarna att åka lite lyxigare. Här med Hummer H3 och Lincoln Town Car Stretch Limousine.

vi ska sälja så många bilar som möjligt till vem som helst. Våra kunder finns i hela Sverige och har de inte möjlighet att komma hit kör vi helt enkelt till dem och visar upp limousinen för företaget och dess personal, förklarar grundaren och ägaren Hans Hallberg, Sveriges limousinekung.

– För oss är det mycket viktigt att lära känna kunden och den presumtiva marknad som finns på orten. För att det över huvud taget ska bli frågan om en affär gör vi därför en ekonomisk marknadsanalys av just den orten, byggd på våra egna men framför allt på våra kunders erfarenheter. Dessutom garanterar vi att taxibolaget blir ensamt om att bedriva limoverksamhet där under minst ett år.

För att kunna erbjuda de grundliga ekonomiska marknadsanalyserna anställde Hans Hallberg förra våren ekonomen och marknadsföraren Rikard Eriksson.

### Måste tro på projektet

– Analysen görs med hjälp av en mängd olika volymparametrar som utgår från folkmängd, näringslivets sammansättning, evenemang, arenor, kyrkor, bröllop med mera. Samt att vi skapar förståelse för kundens attityd. De måste själva tro på sitt projekt och det är extremt viktigt att vi har rätt kunder och att alla sköter sig, understryker Rikard Eriksson.

För att utnyttja kunskapen maximalt – och också de sålda limousinerna – har LimoEurope skapat ett speciellt nätverk för taxibolagen där webbportalen Limobokning.se utgör navet för marknadsföringen av de gemensamma tjänsterna. Idag finns drygt tio bolag på lika många orter anslutna, men Hans Hallberg har större planer än så.

– Jag vet att det finns marknadspotential för limousineverksamhet på väldigt många fler ställen i landet. Vi har identi-



– Vi säljer inte bilar, vi säljer en affärsidé, förklarar Rikard Eriksson, marknadsförare på LimoEurope.



– En limousine skapar efterfrågan bara genom att synas och finnas till, säger LimoEuropes grundare och ägare Hans Hallberg.



En Hummer H3-limousine väcker garanterat uppmärksamhet var helst den dyker upp. Bilen såldes till Malmö innan den ens var färdig.

fierat 115 orter. Limousiner är inte bara ett storstadsfenomen. Det fungerar lika bra på en mindre ort och efterfrågan kommer så fort de finns på plats och börjar synas.

På kontoret i Örebro hänger en Sverigekarta med en knappål för varje ort som LimoEurope har ”erövrat”. Men snart behövs en ny karta eftersom Hans Hallberg också blickar söderut mot övriga Europa, precis som företagsnamnet antyder.

– Som enda importör och återförsäljare av yrkestrafikgodkända limousiner i Sverige har vi sedan 2007 sålt ett fyrtiotal fordon. Förra året sålde vi 20 och hittills i år sju. (Efter Taxi idags besök har ytterligare en bil sålts, nu till Marstrand, reds. anm.)

– Men vi har stora förhoppningar om att snart också sälja nere i Europa. Inom tre år beräknar jag att vi kan leverera uppåt 200 bilar per år, spår Hans Hallberg.

### Stränga regelverk

Att LimoEurope är tämligen ensamt på den svenska marknaden går att härleda till det stränga regelverk som numera råder för att få fordon godkända i landet. De limousiner som Hans Hallberg importerar är mest av märket Lincoln Town Car. Trots numera strängare EU-krav har han genom envishet, skicklighet och goda kontakter lyckats ”konvertera” de godkännanden som finns i USA till svenska förhållanden och här till slut, efter vissa justeringar, fått Bilprovningens acceptans av bilarna.

– Numera är jag generalagent för fem av USA:s största limousintillverkare. Men det har tagit många år av hårt arbete och inte minst egna miljoner kronor i krocktester och annat för att nå hit. Jag uppskattar att det är ett



Taxi idag provvåkade Hummer H3 tillsammans med unge herr Elias Hallberg och företagets marknadsförare Rikard Eriksson.



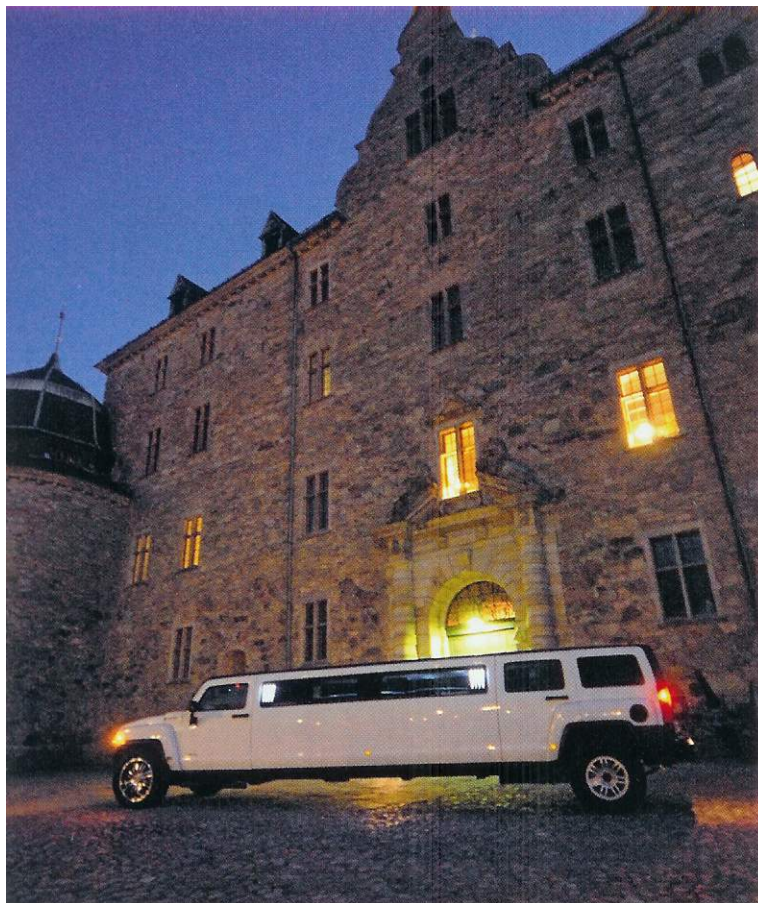
Den som åker limousine behöver inte bli törstig, om bara chauffören har kommit ihåg att ta med förfriskningar till de fina glasen.

trettiotal olika instanser som måste ha fått säga sitt, konstaterar han.

– Sverige var som vanligt tidigt ute med att implementera EU-direktiven i den svenska lagstiftningen och nu i maj hade turen kommit till övriga Europa. Med vår stora kunskap och förberedelsearbete är marknaden vidöppen för expansion.

### Lincoln, Chrysler och – Hummer

I utställningshallen i Örebro har LimoEurope vid Taxi idags besök fem limousiner uppställda. De flesta är nya, men det finns också begagnade alternativ. Lincoln-limousinerna har också sällskap av en läcker Chrysler 300 C-limo >



8,6 meter lyx i form av en Lincoln Town Car Stretch Limousine i friluftsmuseet Wadköping i Örebro.

Örebro slott och Sveriges enda Hummer H3 limousine i nattlig kontrast.

och utanför byggnaden står företagets senaste projekt, en Hummer H3 i limousineutförande, nyss hemkommen från bromstester i Tyskland.

– Bilen blev såld till Malmö innan den ens var helt färdig. Den är helt unik och ett bevis på att det finns en marknad även för lite vildare idéer. I USA finns det massor av väldigt långa Hummer-

limousiner, men för att över huvud taget kunna importera den till Sverige fick bilbyggarna tillverka en unik modell åt LimoEurope för att klara EU:s vändradiekra. Men den är ändå över åtta meter lång, lyxutrustad och rymmer åtta passagerare, precis som en riktig limousine ska göra, påpekar Hans Hallberg.

– Har man åkt limousine en gång så

vill man åka igen, konstaterar Rikard Eriksson, som tillägger att det inte behöver bli dyrare än att åka vanlig taxi.

– Om man bara är fler än vad som ryms i en vanlig taxi går det att räkna hem ekonomin ganska lätt för till exempel ett företag som ska både resa och konferera. Och man ska inte heller underskatta dragningskraften och marknadsvärdet som följer med om man hyr en limousine och låter den vara dragplåster vid olika event.

Det var precis så det började för Hans Hallberg. Han lyckades köpa en begagnad limousine som han använde i marknadsföringen av den reklamfirma han då hade, för snart tio år sedan. Kundträffarna fick en lyxig omramning och andra företag var genast på och ville hyra limousinen för egna aktiviteter.

– Sen rullade det på. Jag köpte tre limousiner som jag hyrde ut, men 2004 övergick jag till ren försäljning. Med de nya EU-direktiven kring fordonsgodkännanden blev det för några år sedan mycket svårt att importera dessa bilar. Men eftersom jag älskar utmaningar gav jag inte upp. Det tog sedan tre år att komma dit vi är idag!

– Min stora dröm är nu att kunna erbjuda en ny svensk limousine byggd på någon av dagens fordon. Jag har vissa planer men avslöjar inte mer än så, säger Hans Hallberg.

LimoEurope kommer att finnas med på Taximässan i Upplands-Väsby i sommar. Besökarna kan då få både köra och åka lyxigt.



### Lincoln Town Car Stretch Limousine (L) LimoEurope Hummer H3, 4wd (H)

Pris: 1 062 500 kr (L), 1 495 000 kr (H)

Längd/bredd: 8,6 m (L), 8,2 m (H), 2 m bred (L+H)

Vikt tom: 2 700 kg (L), 3 200 kg (H)

Vikt med 8 passagerare: 3 490 kg (L), 3 990 kg (H)

Motor: 4,6 l, V-8 (L), 3,5 l rak 5-cyl (H)

Bränsle: Max 1,5 l bensin/mil landsväg (L), 2 l/mil (H)

Passagerare: Max 8 personer

Exempel på utrustning: Konferensinredning med hörnsoffa i läder, taklucka, spegeltak med stjärnhimmel, intercom, DVD/CD-spelare med plattskärm, bar med stjärnor och neonfärger som växlar. Champagne-, whisky- och vattenglas, karaffer, iskantiner med mera superlyx.

Körkort: B-körkort + taxileg.



(utrustning och pris varierar)

Text och foto: Tomas Carlquist