

# ENTREPRENÖR

Redaktör: Mats Brohagen, mats.brohagen@di.se



SIKTAR HÖGT. Örebroföretagaren Hans Hallbergs mål är att sälja 200 limousiner per år i hela Europa.

FOTO: ROBERT ÖSTERLIND

## Di FAKTA

### Limo Europe

■ **Ägare:** Hans Hallberg.

■ **Omsättning:** Cirka 15 Mkr i år.

■ **Resultat före skatt:** Räknar med en vinst på 1 Mkr.

■ **Anställda:** 6.

■ **Övrigt:** Limo Europe får själv bekosta krocktester och andra tester för att få sina limousiner typgodkända, vilket kostar upp till två miljoner kronor per modell.

■ **Tillsammans med tillverkaren Empire Coachworks i USA** har Limo Europe utvecklat världens första etanol-drivna limousine. Två sådana rullar nu, en i Nyköping och en i Gnosjö.

# Vinnare i längden

## Sveriges största limousinsäljare satsar utomlands

ÖREBRO

**När Hans Hallberg skrapade hem två miljoner kronor på Triss för några veckor sedan, så hade han räknat med att få åka limousine från tv-studion. Men det blev en vanlig taxi. Det kändes något omtumlande för Hans, vars företag säljer just limousiner.**

För bara fyra år sedan fick Hans Hallberg en agentur av amerikanska Krystal Coach, som är världens största tillverkare av limousiner. Då startade han företaget Limo Europe i Örebro. Sedan dess har han blivit agent för fler amerikanska tillverkare och säljer i dag limousiner av märken som Lincoln, Chrysler och Hummer. De kostar allt från 250 000 kronor till 1,6 miljoner kronor i inköp, beroende på vilken utrustning man väljer att stoppa in i bilarna.

Limo Europe är i princip

ensamt om att sälja limousiner i Sverige och Norge.

”Vi säljer 20–25 limousiner i dessa båda länder per år. Det rullar ungefär 100 limousiner i yrkestrafik i Sverige. Och vi har sålt nästan samtliga”, berättar Hans Hallberg.

### Siktat på Europa

Men Örebroföretaget har ända sedan starten förberett sig för att expandera till en betydligt större marknad – hela Europa.

”Vi räknar med att kunna sälja 200 limousiner per år. Bara i Storbritannien, som är

limousinetätast i Europa, rullar det 18 000 limousiner.”

Sverige är fortfarande ett förhållandevis outvecklat limousineland. Det fick Hans Hallberg själv erfara när han för några veckor sedan satt i direktsändning i TV4 i Stockholm och skrapade fram två miljoner kronor i vinst på en Trisslott.

### Fick en idé

”Jag fick åka vanlig taxi mellan tv-huset och Centralen. Det borde naturligtvis vara en riktig limousine som hämtar vinnaren. Jag har en idé där som jag ska ta upp med Svenska Spel”, förklarar han.

Att Hans Hallberg över huvud taget blev intresserad av limousiner berodde på att han flera gånger såg en sådan, ägd av Taxi Kurir, stå parkerad utanför den verkstad där han lämnade in sin bil för service.

Hans Hallberg tänkte att just en limousine uppställd utanför hans profil- och presentreklamföretag i Örebro, Ceba Reklam, skulle kunna vara en bra reklamspelare för bolaget. Så när taxibolaget ville sälja limousinen slog han till. Det var för tolv år sedan.

### Bindefeld intresserad

”Redan dagen efter jag hade parkerat limousinen utanför Ceba Reklam så klev det in en kille från Office som ville hyra limousinen till en kick off för kunder och leverantörer”, berättar Hans Hallberg.

Så började uthyrningsverksamheten. Efter ett tag ringde en anställd på Micael Binfeld AB och undrade om Hans Hallberg möjligen hade flera likadana limousiner till ett arrangemang. Det hade han inte. Men han köpte raskt tre till.

När Hans Hallberg 2004

fick möjlighet att sälja sitt reklamföretag slog han till. Han hade en idé om att utveckla limousineverksamheten, som tre år senare förverkligades när Hans Hallberg blev återförsäljare av limousiner.

### Stora möjligheter

Limo Europe har identifierat 115 orter i Sverige med försättningsplatser för att kunna bedriva limousineverksamhet. Det är orter med minst 20 000–30 000 invånare, som har ett väl fungerande näringsliv och arenor för sport och mässor antingen på orten, eller på pendlingsavstånd från den.

”På ett 40-tal av de orterna har vi redan hjälpt lokala företagare att starta limousineverksamhet”, förklarar Hans Hallberg.

ROBERT ÖSTERLIND

robert.osterlind@di.se

070-593 27 45