

SLÅ DIG NED I DRYGT 8 METER LYX

En limousine kan byggas med två syften. Antingen för att erbjuda en bekväm och sober transport för brudpar, celebriteter och politiker. Eller så byggs en bil för att väcka uppmärksamhet vid filmpremiärer och galafester. Den Chrysler 300 C Limousine som Hans Hallberg tagit fram för den europeiska marknaden klarar av båda dessa. Den är som ett lyxigt vardagsrum med bar, tv-skärmar, DVD-spelare och plats för 8 personer. Få kan låta bli att kasta ett extra öga på den när den glider fram.



Första miljöklassade limousinen?

Hans Hellberg och Limoeurope kan även erbjuda Chrysler 300C Limousine med dieselmotor, vilket gör att bilen får en miljöklassning. "Det tror jag kunderna kommer att uppskatta, att man kan åka i en lyxig limousine men ändå med miljön i tankarna", säger Hans. Bland kunderna nämner han Sveriges taxi- och limousinebransch, men han tror också att en och annan privatperson som vill resa riktigt bekvämt med familj och vänner till flygplatsen eller sommarstugan kan tänkas slå till.

"Alla som ser den blir sålda"

Intresset har varit stort när Hans har visat upp bilen. Och de som fått möjlighet att provköra, ger den mycket gott betyg. När limousiner av andra märken upplevs gungiga och svängiga, är Hans Chrysler 300C både stadig och stabil. Med den självbärande karossen och hjulens placering blir bilen stabil och bekväm att köra.

Redan nu, när bilen bara rullat några månader i Sverige, har i stort sett hela Sveriges artistelit stått på kö för att färdas i den.

Sugen på en åktur? Samla ihop 8 kompisar och boka en tur. Det lär garanterat bli en resa du kommer ihåg.

"Den är så nära ett dollargrin man kan komma", säger Hans och berättar att han vände sig till det amerikanska företaget Krystal med gedigen erfarenhet av att förvandla standardbilar till limousiner. Tillsammans med svenska fordonskonstruktörer har de tolkat de europeiska kraven och skapat en bil som tagit sig igenom nålsögat. Den första bilen kom till Sverige i februari 2008 och målet är att sälja ett 20-tal om året. I övriga Europa hoppas man inom tre år komma upp på en nivå där man levererar 200 bilar per år.

Speciellt framtagen för Europa

Hans Hallberg har arbetat i limousinebranschen i många år. Det har blivit många importerade amerikanska limousiner sedan dess. Men när EU skärpte säkerhetskraven för bilarna blev det problem. De senaste 8 åren har Hans letat efter möjligheten att ta fram en europeisk limousine som klarar de hårda kraven. Och när Chrysler 300C lanserades föll allt på plats. Här fanns en bil med ett klassiskt amerikanskt utseende, men byggd för att passa såväl europeisk smak som hårda säkerhetskrav.



"2007 VAR VÅRT HITTILLS ALLRA BÄSTA ÅR. DET RÄKNAR VI MED ATT ÖVERTRÄFFA I ÅR"

Jim Norbeck är försäljningschef på Chrysler Sweden AB och ansvarig för varumärkena Chrysler, Jeep, och Dodge. Han har arbetat i koncernen sedan 2003 och har därmed varit med på en fantastisk resa för märkena.

F: Hur har er försäljning utvecklats?

JN: Vi har gått från att sälja 800 bilar 2002 till årets planerade försäljning på 4 200 bilar. Det är en otrolig modelloffensiv inom alla våra märken. Vi har idag det yngsta modellprogrammet på marknaden i Sverige.

F: Hur har delningen mellan Daimler och Chrysler fungerat?

JN: Det har fungerat bra. Nu renodlar vi vår organisation och flyttar huvudkontoret till Malmö, eftersom Sverige är den stora marknaden. Vi är nu ett tight gäng och det passar bättre för de nischvarumärken vi ansvarar för. Det är lätt att nå oss och det är kort till beslut. Och det vet vi är något som inte minst våra återförsäljare och serviceverkstäder uppskattar.

F: Hur mår den svenska bilbranschen?

JN: Vi ser ett allt större fokus på miljön och mindre bilar. Folk märker av de högre bränslepriserna och söker sig till lite mindre bilar. Samtidigt vill de svenska bilköparna fortfarande ha bilar med gott om utrymme. Vi har till exempel ökat försäljningen av Chrysler Grand Voyager med 12% hittills i år, jämfört med samma period i fjol.

F: Hur ser den närmaste framtiden ut?

JN: En spännande lansering är den så kallade cross-over-modellen för Dodge, som heter Dodge Journey. Det är en flexibel 5+2 sitsig bil som är mindre än de mer vanliga SUV modellerna och som även finns i en miljöversion för att köras på E85. Att introducera Dodge Journey är definitivt ett av stegen vi tar för att fortsätta vara framgångsrika på den svenska marknaden.

INSIDER

Upplev den totala körupplevelsen. Testa våra SRT-modeller.

SRT står för Street and Racing Technology. Bilarna är utvecklade och tillverkade för att överträffa dina vildaste förväntningar på vad en aggressiv "street car" kan åstadkomma. Förutom att bilarnas utseende väcker uppmärksamhet, får du som förare uppleva vägegenskaper där balans och kontroll är i absoluta världsklass. I centrum för varje SRT finns en motor som inte bara levererar råstyrka, utan också den sortens förfinade kraft som ger körupplevelser du helt enkelt inte hittar någon annanstans. Till det har vi lagt styvare sportfjädring och styregenskaper som förvandlar en vanlig kurvtagning till en lyckoupplevelse. Under hösten har du själv möjlighet att känna på SRT-magin när vi turnerar Sverige runt från Malmö till Skellefteå. Med på resan följer en Jeep Grand Cherokee SRT-8, en Chrysler 300C Sedan SRT-8, en Chrysler 300C Touring SRT-8, en Dodge Viper SRT-10 och en Dodge Caliber SRT-4. Hör av dig till vår närmaste återförsäljare så får du veta mer.

