



SVENSK

# Mässinfo

EN FRISTÅENDE OCH OBEROENDE MÄSSTIDNING

Stockholmsmässan



## REPORTAGE FRÅN PERSONTRAFIK

26-28 oktober 2010  
på Stockholmsmässan



De flesta har sett en limousin från utsidan, men få har fått uppleva att åka med densamma. Under Persontrafik fick besökaren möjlighet att uppleva den lyxiga känslan av att sitta i denna mytomspunna bil, när LimoEurope presenterade sitt breda modellprogram av limousiner.

## LimoEurope - Skandinavien största limousineimportör



LimoEurope i Örebro är idag Skandinavien största limousineimportör. Bilarna byggs i USA, efter VD:n Hans Hallbergs specifikationer och skeppas därefter till Sverige. Samtliga bilar som importerats är godkända för Europa och därmed också klara för yrkesmässig trafik vid leverans.

### Effektiv arbetsplats

Hans Hallberg, som arbetat i branschen i tio år, ser hur intresset för limousiner ökat stadigt genom åren. Sedan 2007 har LimoEurope sålt ca 80 modeller till kunder över hela landet, både i storstäderna och i mindre orter.

– Den stora efterfrågan är inget som förvånar. Bilarna är eftertraktade till bröllop och studentfester, men nyttan med dem är långt större än så. Eftersom bilarna kan ta större sällskap, upp till åtta personer i en vanlig limousin, är det många som ser

möjligheten att använda dem som mötesplats. Framförallt som de kan utrustas med konferensinredning, inklusive mediaspelare och plattskärmar för olika presentationer. Du får en helt privat miljö, utan risk för att bli störd utifrån. Arbetet blir mycket effektivare.

Hans Hallberg berättar att man nyligen hade ett företag som valde limousin framför tåg, när medarbetarna åkte från Örebro till Göteborg på konferens.

– Jämfört med tåget blev det bara en kostnadsökning på ca 300 kr per person, och då hade man resa från dörr till dörr, tillgång till transportmedel hela tiden, privat chaufför etc. Det var ett mycket lyckat arrangemang som visar på fördelarna med en limousin.

### ”Prova på”-limousine

Limousinens många möjligheter väckte intresset på mässan. Överlag var utställ-

ningen lyckad med stark respons från både nya och befintliga kunder, berättar Hans Hallberg som framhåller företagets helhetstänk.

– Vi säljer inte bara bilar, utan en färdig affärsidé. Förutom fordonet, så ger vi bl a råd hur verksamheten kan byggas upp, förmedlar kontakter till leverantörer inom marknadsföring samt erbjuder kostnadsfritt medlemskap i nätverket LimoBokning.se. Du får också tillgång till en ”prova på”-limousine innan du bestämmer dig och extralimousiner under högtryckssäsonger, säger Hans och hälsar alla välkomna för mer information.

För ytterligare information kontakta:  
LimoEurope AB  
019-131000  
[www.limoeurope.com](http://www.limoeurope.com)