



FAKTA

Grundat: 2007

Vd: Hans Hallberg

Ägare: Hans Hallberg

Huvudkontor: Örebro

Antal anställda: 8

Antal fordon: runt 20 stycken

Verksamhet: import, försäljning, registrering och service/reparationer av limousiner.

Omsättning: 11 miljoner kronor (2025)

Resultat: 450 000 kronor (2025)

Medlem i Svenska Taxiförbundet: Ja

Hans Hallberg har importerat limousiner till Sverige i över 30 år. Han köper, säljer och renoverar de speciella fordonen, som bland annat används inom taxibranschen.

Med limousinen är resan i sig målet –

Hans Hallberg har försett den svenska marknaden med amerikanska limousiner i 30 år

För tio år sedan fanns runt 75 taxiregistrerade limousiner i Sverige. I dag är motsvarande siffra nere under 20. Potentialen finns dock för betydligt fler taxiföretag på både små och större orter att satsa på limousinverksamhet, menar Hans Hallberg som är Sveriges enda och en av få renodlade limousinimportörer i Europa.

Text och foto: Ann-Louise Larsson

I ungefär 35 år har Hans Hallberg i Örebro ägnat sig åt att importera limousiner och specialfordon till Sverige. Han importerade sin första Porsche till Sverige som 19-åring och sedan dess har han ägnat en betydande del av yrkeslivet åt fordonsimport.

– Att det blev just limousiner kommer sig av att jag fick en förfrågan i slutet av 1990-talet från en kund som behövde hjälp med att få registreringen av limousin som han hade köpt godkänd. Eftersom jag hållit på en del med bilimport kunde jag hjälpa honom och på den vägen är det, berättar Hans Hallberg.

En tid senare fick han en förfrågan från festfixaren Michael Binfeldt om tre exakt likadana limousiner till ett event vid NK i Stockholm.

– Jag ringde runt till limousinägare i Sverige men kunde inte få fram tre exakt likadana. Det slutade med att jag fick åka till USA och köpa tre bilar som vi sedan

byggde och utrustade exakt lika, förklarar han.

Idag sysselsätter företaget Todega AB med marknadsföringsnamnet och sitt välkända varumärke LimoEurope åtta anställda och håller till i en tämligen anonym industrilokal i östra delen av Örebro. Härifrån säljs limousiner över hela Europa och till England och dessutom är Hans Hallbergs företag en av få verkstäder i Sverige som kan ta sig an limousiner.

– Det har att göra med att de inte har eller kan få fram reservdelar eller glasrutor till den här typen av specialfordon. Många limousiner är byggda på Lincoln Town Car som är en av världens mest sålda bilmodeller så det finns gott om reservdelar att få tag i i USA, säger han.

Omfattade tester

Hans Hallberg samarbetar med alla de stora amerikanska limousintillverkarna

– Lincoln, Chrysler, GMC (Hummer), Cadillac Escalade och Ford. Han reser till USA i stort sett varje månad för att titta på begagnade fordon till salu eller träffa sina leverantörer som alla finns i USA. Han har även ett amerikanskt bolag som köper och säljer limousiner till återförsäljare och till kunder som inte ska ha dem i taxiverksamhet, både i USA, Sverige och andra delar av världen.

– Då är kraven på registrering annorlunda. När man köper en limousin av mig i Sverige är den helfordonsgodkänd, vilket betyder att den genomgått strikta tester och uppfyller 61 olika punkter om allt från krocksäkerhet till visibilitet och bromstester. Under mina år i branschen har jag lagt ungefär nio miljoner kronor bara på tester för att fordonen ska uppfylla svenska krav, förklarar Hans Hallberg.

Limousinerna som LimoEurope säljer har en speciell specifikation som de byggs efter, som Hans Hallberg tagit fram tillsammans med leverantörerna. Bland annat används en viss typ av sätes- och bältesfästsättning för att uppfylla de svenska och europeiska kraven.

– Nyförsäljningen av limousiner i Sverige är väldigt liten – de flesta köper en begagnad limousin som ofta är i nyskick. Jag är mycket noga med fordonen vi tar hem och lägger hellre pengar på en extra resa till USA för att provköra än att ta hem en bil som är i för dåligt skick, säger han.

Sedan starten på 1990-talet har Hans Hallberg sålt ungefär 300 limousiner på den svenska marknaden. En del går till taxiåkare, även om dessa blivit färre och färre under senare tid, men även till entreprenörer och eventbolag av olika slag samt till privatpersoner.

– Det finns helt klart en efterfrågan på resor med limousiner, allt från ett kompisgäng som vill åka till en match eller konsert till företag som vill köra gäster. Vi har även kört passagerare till sjukhus – då kan den sjuke ligga i sätet och på ett trevligt sätt resa tillsammans med sina anhöriga, säger Hans Hallberg.

Köras på B-körkort

För att köra limousin krävs oftast B-körkort och ibland utökad behörighet då fordonen väger över 3 500 kilo. Det finns även bussregistrerade limousiner som är godkända att ta upp till 16 passagerare men dessa är ytterst få.

– I Sverige finns det bara två bussregistrerade Hummer H2 limousiner och dessa har vi till salu. De flesta är personbilsregistrerade och får då köra upp till åtta passagerare, förklarar Hans Hallberg.

Han hjälper även företagare igång med limousinverksamhet. När kunden hämtar sin limousin får han/hon även en hemsida, visitkort och tillgång till en digital bokningstjänst samt hjälp med att starta bolag och få trafiktillstånd.

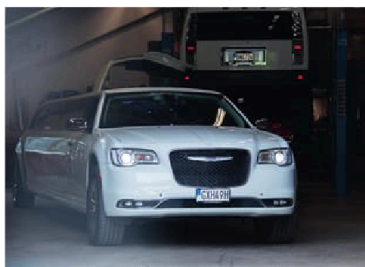
– Vi är inte en bilhandlare, utan erbjuder helhetstjänst där våra kunder direkt ska kunna börja tjäna pengar på sin limousin, förklarar Hans Hallberg.

Även den som privatimporterar en limousin anlitar ofta LimoEurope för pappersarbetet – bara bromstestet omfattar ett 20-sidigt dokument och utöver det är det många fler uppgifter som ska lämnas in korrekt för att fordonet ska kunna registreras i Sverige.

– Förutom limousiner är vi även partners till två stora mc-tillverkare och registrerar alla deras motorcyklar som förs in i Sverige till återförsäljare. Det innebär inte att motorcyklarna kommer till oss fysiskt utan att vi ser till att alla dokument som krävs finns på plats. Att importera ett fordon är ett omfattande arbete att sätta



De flesta limousiner har plats för åtta passagerare och får köras på B-körkort.



Sedan slutet av 1990-talet har Hans Hallberg sålt ungefär 300 limousiner i Sverige.

sig in i för den som aldrig har gjort det tidigare, säger Hans Hallberg.

Svårt för de stora

Nyligen deltog han i Svenska taxiförbundet kongress och visade upp ett par av sina fordon med gott gensvar.

– Det är en begränsad marknad men vi hade dialog med minst en åkare som var intresserad. Ofta är det de mindre bolagen med flera "friåkare" som har möjlighet att köpa den här typen av fordon. De större bolagen styrs mer av de offentliga beställarnas krav på fordon och har fullt sjö att få fram fordon som lever upp till dessa, säger Hans Hallberg.

Örebro är en limousintät stad, men även orter som Töreboda och Älvsbyn har entreprenörer med flera limousiner

i sin fordonspark, bortsett från storstäderna Stockholm och Göteborg där det finns ett flertal entreprenörer med limousiner.

– Till skillnad från de flesta andra taxiresor är det när det handlar om limousiner resan i sig som är målet. Vi gör ofta guidningar genom staden i Örebro och hade under flera år nyckel till turistattraktionen Svampen där vi kunde ta upp gäster på kvällar och nätter, förklarar Hans Hallberg.

Han menar att mycket av efterfrågan på limousintjänster handlar om synas och finnas.

– Om det står en limousin utanför en arena eller ett hotell kommer det alltid fram många som är nyfikna och det leder ofta till nya kunder. Om man syns med en limousin i en stad skapas en efterfrågan, säger han.

Många mil på mätaren

Det behöver inte heller innebära en jätteinvestering för den enskilda åkaren sett till mervärdet som fordonet kan tillföra i verksamheten. Investeringskostnaden för en begagnad limousin i gott skick ligger från 200 000 kronor och uppåt. En ny limousin kostar närmare två miljoner kronor eller mer beroende på tillverkare, kapacitet och utrustning.

– Ofta rullar bilarna väldigt långt. En av våra limousiner för uthyrning har gått 70 000 mil. Jag sålde en för cirka 20 år sedan som hade gått 100 000 mil. Nu har den gått 130 000 mil och är fortfarande i mycket gott skick.

Eftersom limousinen kan ta så pass många passagerare – upp till åtta personer – blir inte heller kostnaden per person för en resa särskilt hög.

– Med en full bil kostar det ungefär 250 kronor per person för en timmas resa i vår uthyrningsverksamhet. Det är många som tycker att det är värt för att kunna samla hela kompisgänget och åka tillsammans till matchen eller vad det nu kan vara, ta en fördrink i bilen och ha det bra, säger Hans Hallberg.

Ljus framtid

Han ser ljus på framtiden för limousiner i Sverige och hoppas att ännu fler företag ska förstå marknadsföringsvärdet av att hyra eller köpa in en limousin med sitt företags logga på för större event. Många taxibolag vill ha en limousin men ofta faller det på garageplats, hantering av bokningar och vem som ska sköta om den och köra den, enligt Hans Hallberg.

– Det är ju inte en vanlig taxi som kan bokas dygnet runt, utan det mest exklusiva man erbjuder sina kunder, säger han. ■



Hans Hallberg trivs bakom ratten i limousinerna och åker ofta till USA för att provköra fordon innan han köper in dem till Sverige.

FAKTA

Namn: Hans Hallberg

Ålder: 65 år

Gör: driver Limo Europe /Tadega AB och fem företag till varav ett i USA.

Bor: Örebro

Familj: Fru, två barn och ett barnbarn.

Bil: Volvo V90 CC, BMW cab, Rolls Royce Silver Spirit och en Yamaha R1

Intressen: allt som är live!