

Førjulstid – Jippi!

Yess! Endelig er den her, den glade adventstid. Tiden for gode ønsker, fete middager, halv skatt og rause direktører i lange baner. Det er tid for firmagaver og firmafyll og spinnvillige julebord. Julebord først og julebord sist. Endelig er tiden moden for løstsittende firmakroner og en overflod av øl og dram - flytende blant overspente kollegaer, sitrende av forventninger om fyll og fest og firmaflørt.

Det er tid for nakne armer og tynne sko, gjenglemte jakker, snøslaps og -eeeeendeløse drosjekøer. Timevis står vi hutrende i kø og venter på en drosje som aldri kommer. Det vil si, de av oss som aldri lærer. Vi som har glemt å forhåndsbestille drosje i år igjen, akkurat som i fjor, og året før der, og før der igjen... De av oss som aldri tør å bestille drosje fordi vi er livredde for ikke å få med oss absolutt all moroa, drikkevarene, og hvem som flørter med hvem. Alle vi som oppfører oss som amatører hver gang julebordstiden er over oss igjen - omtrent som når snøen faller på norske veier og vi gjenoppdager at vi er født med ski på bena, eller i hvert fall ikke med hjul under baken. Alle vi av denne ulla, velter oss nå ut i gater og streder på samme tid som resten av byen og de nærliggende bygder gjør det. Og vi angre. På at vi ikke allerede har bestilt en bil til hjemturen. Vi angre her vi står i et mer eller mindre nært fellesskap i førjulens drosjekø - i en felles



kamp om den første ledige drosja. Nå er tiden inne for vakre bønner til Gud eller taxisentralen, eller andre rette vedkommende, om å sende oss en drosje før vi fryser fast i asfalten.

Kjære, send oss en drosje så vi slipper unna den innpåsletne kollegaen som står her og svaier fra ende til annen, som susser på s-ene og ikke lenger kan si "r". Han og hun som var så stormsjarmerende for noen timer siden, men som, ja, ikke akkurat er verken spenstig eller vakker lenger, med sminke, slips og skjorte - og hele seg på en snei. Han og hun som snøvler frem uforståelige fraser om hvor deilige eller dumme, eller hva det nå er vi er, frem mellom oppsvulmende lepper og en dunst av alt for mye alkohol.

Nei, takke oss til en edru taxisjåfør som kan kjøre oss hele veien hjem. En sånn en som byr på varm bil, søvndyssende musikk og myke setefjærer. En drosjesjåfør som kan snakke rent, har full kontroll og som ikke er interessert i annet enn å få oss trygt i hus.

Til gjengjeld lover vi at neste år, neste år, da skal vi forhåndsbestille drosjebilen i god tid, da. Det er helt sikkert og på tro og ære - i hvert fall så lenge vi blir stående her i drosjekøen og svaie...

Jubelanne

SPESIAL

EKSTRA RABATT PÅ DIESEL I NOVEMBER OG DESEMBER 2006

Rabatt ved bruk av Statoil Firmakort på alle stasjoner: 90 øre pr. liter.

Rabatt for NTI-medlemmer, ved bruk av Statoil Firmakort på ODI-stasjonene i Oslo: Totalt 110 øre pr. liter.

Se Produktinfo - Avtaledokument 3-01.11.2006, for ordinære rabattavtaler!

NB!

Obligatorisk Tjeneste Pensjon

Husk at OTP (Obligatorisk Tjeneste Pensjon) er obligatorisk. Alle bedrifter plikter å tegne en slik pensjon i løpet av året. Mer informasjon om OTP finner du i den vedlagte produktinformasjonen, eller på vår nettside: www.odi.no

NB!

Husk Statoil Firmakort

Vi minner om at etter 1. desember 2006 er det slutt på Statoil Kontantkort. Etter denne datoen er det kun Statoil Firmakort som gjelder. Informasjon om den nye ordningen med Statoil Firmakort og søknadskjema til det, finner du på vår nettside: www.odi.no. Skjemaet fås også hos ODI i Tronheimsveien 100. Endringer av eksisterende Firmakort gjøres av Statoil - ta kontakt på StorDH@Statoil.com, eller telefon 22962696 Åsa, eller 91376330 Karin.

VIKTIG! INFORMASJONSMØTE for andelshavere i ODI og medlemmer i NTI i torsdag 23. nov. på Grorud Samfunnshus kl. 18.00. Se www.odi.no for detaljer! ...det lønner seg



Norske Taxieieres Innkjøpslag AS (NTI) er et 100 % eiet datterselskap av Oslo Drosjeeieres Innkjøpslag BA (ODI). Hensikten med å opprette NTI var å tilby tjenester og produkter som ODI har levert til sine andelshavere også til drosjenæringen i hele landet.

Formålet til NTI er.

«Å bedre medlemmenes økonomi!»

FAKTA

Navn: Kurt Gjøn
Alder: 52 år
Sivilstand: Gift med Anne, tre barn på 10, 12 og 18 år
Bosted: Langhus i Ski kommune
Bakgrunn: Ledererfaring på direktørnivå i Norges Automobil-Forbund (NAF), AS Sigurd Hesselberg og i Norsk Fina as, erfaring fra gründervirksomhet og prosjektledelse
Interesser: Hus, hytte, barneidrett og bilsport

LES OGSÅ

- Endelig en kvinne i ODI-styret
- Vil styrke lagfølelsen
- Førjulstid – jippi!
- INFORMASJONSMØTE 23.11.06

[WWW.odi.no](http://www.odi.no)
...det lønner seg

NTI-info

NORSKE TAXIEIERES INNKJØPSLAG Nov. 06

Denne utgaven av NTI-info omhandler i stor grad hva som skjer i ODI. Vi håper at dette også er av interesse for dere som er medlemmer av NTI, da NTIs videre utvikling i stor grad påvirkes av utviklingen i ODI.

Ny mann i ledelsen

ODIs nye direktør, Kurt Gjøn, vil først og fremst ivareta andelshavernes og medlemmenes behov, men satser også stort på å bedre informasjonsflyten.

Tekst og foto: Julianne Berger

- Vi har allerede fått på plass ny profilering; en oppjustert logo og en "ny" kundeavis som forhåpentligvis vil friste andelshavere og medlemmer til å kikke to ganger på innholdet, smiler en stolt og glad direktør.

DEN LIVSVIKTIGE KOMMUNIKASJONEN

Kurt forteller at han ønsker å bruke denne kundeblekka, i tillegg til ODIs og NTIs oppdaterte nettsider, til aktiv formidling av det ODI og NTI til enhver tid gjør, for eksempel i forhold til alle de lønnsomme avtalene som er, eller blir, inngått til fordel for berørte drosjeeiere. Han håper informasjonen ikke bare blir enveis, men at mottakerne synes det er bryet verd å gi tilbakemeldinger, enten det dreier seg om ris, ros eller konstruktive ideer.
- For at organisasjoner som ODI og NTI skal lykkes også i fremtiden, er det i tillegg avgjørende å opprettholde en god dialog med alle våre samarbeidspartnere, og alle andre aktuelle aktører, forklarer Kurt. Han er altså av den oppfatning at det meste står og faller på en åpen og klar informasjonsformidling, selv om det selvsagt er en rekke andre utfordringer å ta tak i også.

VIL TA VARE PÅ – OG UTVIKLE

- For tiden holder blant annet styret og jeg på å utvikle bedre beslutningsunderlag for fremtidige strategier og handlingsplaner, påpeker han. Den nye direktøren understreker imidlertid at han vil ta vare på ODIs og NTIs gode navn og omdømme, og at organisasjonen fremdeles skal ha stort fokus på lønnsomhet
-Hva kan akkurat du bidra med i ODI/NTI-sammenheng?
-Jeg har erfaring både fra eiendomsdrift og -utvikling, så vel som fra drift og utvikling



av bensinstasjoner. Dessuten har jeg interesse for produktutvikling generelt. Derfor både håper og tror jeg at jeg kan bidra positivt til å utvikle nye produkter og tjenester til drosjenæringen, presiserer Kurt.

Han mener i tillegg at hans bakgrunn i medlemsorganisasjonen NAF kommer godt med i en organisasjon som ODI og NTI. -Jeg gleder meg til å være med på å videreutvikle et så solid og tradisjonsrikt selskap som det ODI er, men jeg tror også det er nødvendig med en viss fornyelse i ODI for å møte tidsmessige krav og behov. Han synes imidlertid det er for tidlig å fremlegge noen konkrete planer eller visjoner for bedriften, men innrømmer at han håper å realisere den drømmen ODI allerede har hatt en stund, nemlig å etablere et nytt taxisenter på Bryn.

- Eiendommen har et fantastisk potensial, og hele bransjen vil dra fordeler av å samles på ett så sentralt sted som Bryn. Vi har en fantastisk mulighet til det, men for å lykkes med prosjektet, er vi avhengige av samarbeid mellom alle involverte parter, avslutter en forventningsfull direktør for ODI, Kurt Gjøn.



Endelig en kvinne i ODI-styret

Da Unni Dunér Trøen tidligere i år ble valgt inn i ODI-styret, ble det skrevet historie. Aldri før har drosjeeierne gått inn for et kvinnelig styremedlem.

Tekst og foto: Julianne Berger



– Jeg ble ganske overrasket da jeg hørte at jeg er den aller første kvinnen i et ODI-styre, sier Unni, som nok synes at akkurat det var på tide. Hun mener det er bra at styremedlemmene har ulik bakgrunn, men tror likevel ikke det spiller så stor rolle hvilket kjønn de har.

– Men jeg håper å være et forbilde for andre kvinner slik at de også får mot og lyst til å delta i styrearbeid. Det er nemlig både spennende og givende.

GODT GUBBEVELDE

Unni har jobbet i mannsdominerte yrker i hele sitt liv, både som taxi-, buss- og lastebilsjåfør. Hun tar derfor ikke skrekken av at ODI-organisasjonen har vært litt av et gubbevelde.

– Jeg synes i så fall at gubbeveldet har gjort en god jobb. De har bygget opp en solid bedrift og forvaltet verdiene våre på en utmerket måte. ODI har dessuten forhandlet frem gode avtaler for oss i ODI og NTI.

Unni selv er stolt, glad og ydmyk over å ha blitt valgt inn i styret, og håper hun er i stand til å gjøre en like god jobb som sine forgjengere. Hun ønsker å bidra til at ODI også i fremtiden blir en produktiv bedrift

med gode tilbud til alle medlemmene sine, både i ODI og NTI.

UTFORDRINGER

Unni mener det er viktig at ODIs styre og organisasjon makter å formidle hva ODI og NTI står for, og hvilke avtaler medlemmene kan benytte gjennom dem. – Hvis ikke medlemmene bruker tilbudene våre, blir de antagelig dårligere i neste omgang. Hvor gode avtaler vi er i stand til å forhandle frem, avhenger av volum og kvantitet på dem vi allerede har. Jeg tror kanskje ikke alle i ODI og NTI er klar over alle mulighetene de har gjennom ODI og NTI, og hvor mye de egentlig kan spare på å benytte seg av dem.

–Hva ser du på som din og styrets største utfordring?

–Vi må bli mer åpne og fortelle medlemmene våre hva vi driver med. Det er viktig å skape et engasjement for bedriften som vi jo faktisk eier selv. Dessuten må vi forsøke å skape en lojalitet i forhold til å benytte ODIs og NTIs avtaler, noe som kan medføre enda bedre tilbud i neste forhandlingsrunde, understreker Unni. Hun håper også at ODI makter å gjennomføre planene om et nytt, flott Taxi-senter på Bryn. I tillegg ønsker hun å friste enda flere privatbilister til å bruke ODIs stasjoner og tilbud, noe som igjen vil føre til fordelaktige avtaler for alle ODIs og NTIs medlemmer.

Adm. dir. har ordet

Det er med respekt og ydmykhet jeg tar over etter Knut Axelsson for å lede ODI videre. En spennende oppgave med mange utfordringer og mange muligheter!

ODI er bygd opp stein på stein siden 1919, der fokus har vært å tjene andelshaverne og møte deres behov og således gi bransjen en bedre lønnsomhet.

Vil styrke lagfølelsen

ODIs nye styreformann, Roar Stene Granlund, ønsker seg et enda mer sammensveiset ODI. Dessuten håper han organisasjonen blir flinkere til å markere hva den står for.

Tekst og foto: Julianne Berger

– Jeg er levende opptatt av at vi kan bli veldig mye bedre på alle områder. Med bakgrunn i lagidretten, mener jeg solo-utspill sjelden fører til langvarig fremgang. Vi må derfor utvikle andelshavernes og de ansattes eierfølelse til verdiene og verdikjeden, understreker Roar engasjert og entusiastisk.

ANSIKTSLØFT OG KOMMUNIKASJON

Etter hans mening har ODI et stort forbedringspotensial når det gjelder å styrke sine viktigste ansikt utad, nemlig organisasjonens tre bensinstasjoner. – Dette gjelder så vel det rent visuelle, som med hensyn til mer regnskapsmessige forhold. Men jeg har stor tro på at vi vil lykkes med det, fastslår han. Roar mener at ODI må bli dyktigere til å formidle hva organisasjonen står for, både overfor andelshaverne, kundene og leverandørene. – Og vi skal gjøre våre ansatte stolte av å være med på ODI-laget, sier han.

– Hva slags strategi har du for å møte ODIs utfordringer?

– Vi må stille krav til hverandre, og tilgodese de som leverer varene med fordelaktige bonusordninger. Med hensyn til de som ikke leverer, må vi sammen finne måter å løse dette på.

FREMTIDSPERSPEKTIV

Styreformannen er ikke spesielt stolt av bensinstasjonene til ODI. – Men jeg brenner for å få gjennomført et

skikkelig kvalitetssenter for drosje-trafikken i Oslo med et utvidet servicebegrep, og jeg er sikker på at vi makter å oppgradere bensinstasjonene våre, slik at vi etter hvert får all grunn til å være stolte av også dem. På sikt håper han ODI leverer et driftsresultat på fire til seks prosent av en bruttoomsättning på optimistiske 200 millioner kroner i året, og at de i Trondheimsveien 100 har omsatt leiligheter til himmelhøye priser og har langsiktige leieavtaler med solide leietagere både der og i Dæleinggata 2–4. – Og så håper jeg at taxisenteret er nærmere en realitet enn et luftslott om fem år, avslutter Roar Stene Granlund optimistisk.



FAKTA

Navn: Roar Stene Granlund
Alder: 44 år
Sivilstand: Samboer med Sissel, tre barn på 11, 4 og 1 år
Bosted: Jessheim
Bakgrunn: Utdannet kokk fra Hotell Continental
Interesser: Basketball, mat og biler (VW)