



Network Norway:

- fikk landets tredje GSM-lisens og ble (endelig) etablert i 2006
- åpnet det nye mobilnettet 1. februar 2007
- lager blant annet teletjenester som kombinerer fast- og mobiltelefoni
- er basert på ID-Gruppen, som igjen har røtter i bl.a. Enitel, Telia Norge og de ulike ID-selskapene
- har Ingvild Myre som administrerende direktør, med seg på laget har hun sentrale nøkkelpersoner fra Netcom og Telenor Mobil

LES OGSÅ

- Topp verksted, gode rabatter
- if skreddersyr forsikringsavtalen
- Gode muligheter for taxidepotet
- Nytt fordelaktig medlemskort

Ny mobiltelefonavtale Billigere og bedre blir det neppe

ODI har inngått ny mobiltelefonavtale med Network Norway. De gir deg svært gunstige priser og skreddersydde telefonløsninger.

Kari Mette Toverud

Tekst: Julianne Berger

- Dessuten legger vi stor vekt på nærhet og tempo. Det er lett å få tak i oss, og vi ordner ting kjapt. Vi har blant annet et eget mobiltelefonverksted der vi reparerer og oppgraderer mobiltelefonen din i løpet av et døgn, forteller direktør markedskommunikasjon i Network Norway, Kari Mette Toverud.

Direktøren jobbet tolv år i Telenor, og ser fordelen et lite selskap har i forhold telegiganten Telenor.

- Vi får snudd oss rundt kjappere, og har en helt annen nærhet og tilgjengelighet overfor kundene, poengterer direktøren som lover deg en trådløs telefonløsning du ikke har sett maken til.

Håper på nært samarbeid

Kari Mette Toverud er full av entusiasme når det gjelder avtalen med ODI og drosjenæringen.

- Taxinæringen er en ekstremt viktig kunde for oss. Samarbeidet har et stort potensial når det gjelder å videreutvikle vårt produkt. Drosjesjåfører er store mobiltelefonbrukere med høye krav til ulike løsninger som skal fungere til enhver tid. Dette vil vi være med på å utvikle, og slik sett er drosjenæringen en ekstremt viktig kunde for oss.



Nettopp derfor har Network Norway gitt taxibransjen en svært gunstig pris, med blant annet 25 prosent rabatt på alle, fra før av, rimelige priser.

Gratis å ringe internt

I tillegg til den gode prisen på samtaler generelt, blir det gratis å ringe internt til andre sjåfører med Network Norway-avtalen når disse er tilknyttet denne avtalen.

- Vi tilbyr også familiemedlemskap til bedriftskundene våre, slik at kundene våre også kan ringe gratis til familiemedlemmene sine.

- Hva må du foreta deg hvis du vil benytte deg av avtalen.

- Vi kommer til å booke møter med sentralene forløpende fremover. De som ikke vil vente på det, kan ringe 09060 hvor de blir henvist til en person i nærheten av der de bor, forklarer Kari Mette Toverud, som håper på et tett og godt samarbeid.

Topp verksted - gode rabatter

Tekst og foto: Julianne Berger

Bilverkstedet er nyetablert, men bak nykommeren skjuler det seg profesjonelle fagfolk med årelang erfaring som bilmekanikere for taxi-næringen.

– Jeg begynte som mekaniker i 1985, og var blant annet med på å starte Taxi-Express, sier dagligleder og hovedaksjonær, Frode Kirkestuen (t.v.), som sammen med medeier og tidligere kollega Leszek Ciura (t.h.), nå satser for fullt med eget verksted.



ODI har inngått en ny, gunstig samarbeidsavtale med Kirkestuen Bilservice AS. Her får du som er ODI-andelshaver eller NTI-medlem rabatt både på arbeidstid og bildeler.

Drosjene har rangen

Hos Kirkestuen & Co får du utført alle typer reparasjoner på de fleste bilmerker, diagnosetest og EU-kontroll.

– Hos oss gir vi alltid drosjenæringen førsteprioritet. Vi kjenner bransjen godt, og vet hvor viktig det er for drosjeeierne at bilene til enhver tid er i drift. Derfor setter vi alt inn på å få bilene ferdige så kjapt som mulig, understreker Kirkestuen.

Kirkestuen Bilservice har også en 24-timers vakttelefon slik at du kan tilkalle nødhjelp til nødreparasjoner eller borttauing.

God service og kapasitet

Kirkestuen forteller at responsen etter en måneds drift har vært enorm.

– Du er ikke redd for at pågangen blir for stor i forhold til kapasiteten?

– Nei, hvis markedet tilsier det ansetter vi flere folk. Dessuten går ikke arbeiderne våre hjem klokka fire, men når bilen de jobber med er ferdig reparert.

Verkstedslederen understreker at de setter alt inn på å utføre vedlikehold og reparasjoner etter de forventningene kunden har til service og kvalitet.

– Dessuten gjør vi det vi kan for at kundene skal føle seg velkomne hit! avslutter Frode Kirkestuen.

ODIs direktør, Kurt Gjøn, legger til at han er overbevist om at verkstedet kommer til å levere god service til riktig pris for sine ODI- og NTI-relaterte kunder, og ønsker lykke til med samarbeidet...

Gode muligheter for taxidepotet

Taxi Depot AS (TDAS) på Gardermoen kan bli en attraktiv og fremtidsrettet bedrift. Den største utfordringen er å skape et godt samarbeidsklima og gode, kundevennlige forhold.

Tekst og foto: Julianne Berger

Det mener TDAS' styreleder Alf Gunnestad.

– Med mange taxiselskap med forskjellige regelverk, og sjåførere med svært ulikt syn på for eksempel kundebehandling, har vi en kjempeutfordring. Dette prøver vi å løse med et strengt og tydelig regelverk. Etter flere rettssaker, som vi har vunnet alle som en, er det god grunn til å håpe på at vi får god arbeidsro fremover, sier styrelederen.

Bred enighet i styret

Til tross for at det har vært uro rundt TDAS, understreker Gunnestad at det har vært konstruktive diskusjoner i styrommet. Der har representantene fra de forskjellige selskapene har vært enige i de aller fleste sakene.

– Dette må videreføres i praksis, understreker Gunnestad. Han innrømmer at det til tider har vært et høyt konfliktnivå rundt depotet.

– Nå som vi har vært gjennom disse rettssakene, har jeg stor tro på at det blir arbeidsro i fremtiden.

Kunde- og drosjeveiledere

Gunnestad (bildet) mener TDAS blir mer attraktivt dersom drosje- og kundeveilederne gjør sitt ytterste for at kundene skal få det

tilbudet som passer best for dem på den strekningen de skal. Dessuten påpeker han at alle sjåførene må være kundevennlige og yte topp kvalitet på transportene fra Gardermoen, noe de fleste gjør - med enkelte, få unntak.

– Får vi til dette blir kundene mer fornøyde og depotets trafikk vil utvilsomt øke, noe som bedrer både depotets og sjåførenes inn-tjening, tror Gunnestad.



FAKTA:

Taxi Depot AS (TDAS):

- Eies av de største taxisentralene i Oslo og Akershus
- Styret er valgt av disse taxisentralene
- Har kontrakt med Oslo Lufthavn Gardermoen mht organiseringen av drosjetrafikken her
- Har kontrakt med ODI mht daglig drift av depotet
- Har bygninger og utstyr som er finansiert av ODI

WWW.odi.no

...det lønner seg



Tekst: Julianne Berger

Foto: if-forsikring

– Avtalen er svært gunstig rent prismessig, men forsikring handler om så mye mer enn pris. Avtalen med taxinæringen er tilpasset både enmannsforetak og små bedrifter, samt noe større selskap, det vil si hele spekteret av firmaer som er typiske for drosjeeiere, forsikrer salgssjef for næringsavtaler i if-forsikring, Olav Viken (bildet).

Etter syv år med ett tett og godt samarbeid med ODI/NTI og drosjeeiere, har han inngående kjennskap til hva som nettopp er typisk for bransjen.

Særvilkår

I tillegg til ordinære forsikringsvilkår, dekker ODI/NTI-avtalen en del spesielt fordelaktige forhold.

- Uten pristillegg får kunden bedriftsansvarsforsikring og en ransforsikring. De som har kjørt skadefritt i årevis, og har 75 % toppbonus, får dessuten halv egenandel ved kaskoskade.
- Viken forteller at i tillegg til disse fordelene, gir forsikringen deg rett til psykologisk førstehjelp hvis du blir utsatt for en alvorlig, traumatisk ulykke
- Vi har et nettverk av krisepsykologer som trår til i slike tilfeller.

if skreddersyr forsikringsavtalen

if-forsikring utvikler stadig et produkt som hele tiden blir mer tilpasset drosjenæringens behov.

Aktivt sikkerhetskurs

Salgssjefen minner om at ODI/NTI i en årrekke har tilbudt drosjesjåførere over hele landet et sikkerhetskurs av det forebyggende slaget for å hindre skader og ulykker. Kurset er utviklet av if-forsikring og kursholdere er sertifiserte av forsikringsselskapet.

- Vi kan vise til gode resultater, og mange steder har dette blitt obligatorisk for dem som tar drosjelappen eller søker drosjeløyve.
- Får de som gjennomfører sikkerhetskurset noen fordeler når det gjelder forsikringen for øvrig?
- Kurset har en egenverdi i den forstand at de som gjennomfører det blir bedre sjåførere. Men, ja, de får en påskjønnelse med hensyn til forsikringsavtalen også.

Utfordringer og muligheter

- Målet vårt er at vi alltid skal ha det beste produktet til riktigst pris. Det krever et kontinuerlig tilpasningsarbeid i forhold til utviklingen i bransjen og samfunnet ellers, påpeker Viken, som tilføyer at de har et landsdekkende apparat som kan hjelpe deg hvis det trengs.
- Han mener den eneste farbare veien med hensyn til selskapets forbedringspotensial, er å fortsette det tette og gode samarbeidet med ODI og drosjenæringen.
- Det aller viktigste er at kundene er fornøyde med oss. Stadig flere drosjeeiere inngår forsikringsavtalen med oss. Det tyder på at de synes den er bra, tror Olav Viken.

Status etter ett år som styreleder



Roar Stene Granlund har styrt ODI-skuta i et år og kan se tilbake på en positiv utvikling for ODI.

Flere nye og gunstige avtaler for dere drosjeeiere som er andels-havere er på plass, arbeidet med å kartlegge potensialet til ODIs eiendommer er i gang, og vi jobber kontinuerlig for å få plass strategier for å nå alle ODIs fremtidsmål.

Viktig rolle

- Jeg har tro på at ODI har en viktig rolle å spille for andels-averne i fremtiden også. Da må vi bli enda mer profesjonelle, favne bredere og synliggjøre avtalene bedre og fordelene de gir. Dette gjelder både overfor brukerne våre på den ene siden og tjenesteyterne på den andre siden, påpeker Roar S. Granlund.
- ODI sikter dessuten på et skikkelig ansiktsløft for eiendommen på Bryn, og jobbe aktivt for at drosjekafeen her blir mer bruker-vennlig.

Generalforsamling og ny lov

Roar minner om at ODIs generalforsamling er ditt viktigste fora for å kunne påvirke ODI-organisasjonen.

- På siste generalforsamling var den viktigste saken spørsmålet om å beholde tilleggsværdien som en opparbeider seg på sin andel i ODI.
- Nå er det dessuten endelig på plass en egen samvirkelov.
- Alt vi foretar oss må ligge innenfor de enhver tid gjeldene lover. Den nye samvirkeloven regulerer klarere hva vi kan foreta oss eller ikke. For eksempel kan vi ikke selge hele bedriften og fordele verdiene jevnt. De skal fordeles etter et sam-handlingsprinsipp som gir de med størst bruk, større rettigheter.

Avklarte arbeidsforhold

– Styret bestemmer, administrasjonen utfører. Vedtak fattet på generalforsamlingen ligger imidlertid til grunn for alt vi gjør, understreker Roar Stene Granlund.



Adm. dir. har ordet

Arbeidet med å utvikle ODI slik at bedriften kan møte drosjenæringens behov begynner å ta form. I våres tok vi første skritt med hensyn til å gjennomgå hele konsernet ODIs ståsted og fremtidspotensial. I skrivende stund er Forretningsplan for ODI og NTI også ferdigbehandlet i styret. Konklusjonene er at den norske drosjenæringen har behov for ODI og bedriftens datterselskap, men mulighetene må utnyttes, og kundenes og næringens behov, må møtes bedre.

Det er med glede vi nå presenterer en gunstig og landsdekkende avtale for våre andelshavere og medlemmer på telefronten.

I Oslo-området har vi inngått en gunstig samarbeidsavtale på verkstedstjenester. Felles for begge avtalene er svært konkurransedyktige priser med fremragende service og god tilgjengelighet.

Vi ønsker tilbakemeldinger på om dere har behov for en landsdekkende verkstedavtale, eller om det er andre produkter og/eller tjenester dere mener ODI bør fremskaffe gunstige eller

bedre avtaler på for dere i drosjenæringen!

Nå får du også et helt nytt medlemskort, samtidig som vi tar tak i rabattordningene for våre medlemmer og andelshavere.

Følger du med på våre hjemmesider, får du til enhver tid hvilke rabatter som gjelder!det lønner seg.

Med vennlig hilsen

Kurt Gjøn



VISJON:

"ODI er drosjenæringens foretrukne leverandør av produkter og tjenester som er sikre, troverdige og miljøvennlige".

FORRETNINGSIDÉ:

"ODI skal selge og formidle produkter og tjenester etterspurt av drosjenæringen i Norge som styrker næringens lønnsomhet og troverdighet".

KJERNEVERDIER:

Tett på

Troverdig

Profesjonell

Lagspill

Se nærmere bakgrunnsinformasjon på www.odi.no

Nytt fordelaktig medlemskort Nå blir det lettere å benytte ODIs og NTIs rabatter

Tekst og foto: Julianne Berger

I disse dager sender ODI ut et nytt identitetskort til deg som er medlem i NTI. Kortene skal brukes til å identifisere deg og din tilknytning til ODI og NTI der det er aktuelt, det vil si hos ODI og NTIs samarbeidspartnere. Dette vil gjøre det enklere å handle eller få utført tjenester med rabatt der du som medlem i NTI har krav på en slik redusert pris. Når det gjelder Statoil, er det fremdeles Statoil-kortet som gjelder.

Forenklet prosess

– Kortet får alle i posten. Det forenkler prosessen når en vil benytte NTIs rabatter, da kortet fungerer som et bevis på at en er medlem i nettopp NTI, forteller ODIs Per Sørensen.

Han opplyser om at kortet er gyldig hos om lag 30-40 samarbeidspartnere. Hvilke steder dette dreier seg om vil til enhver tid bli oppdatert på ODIs hjemmeside: www.odi.no

– Jo mer rabattordningene brukes, jo lettere er det å forhandle frem enda gunstigere avtaler, understreker Per Sørensen, og oppfordrer alle til å bruke kortet flittig.



WWW.odi.no

...det lønner seg