

Adm. dir. har ordet

Bilkjøpet er trolig den største investeringen du gjør i din virksomhet, og det påvirker i stor grad bedriftens lønnsomhet. Derfor vil ODI og NTI bidra til å senke disse kostnadene.

Vi er derfor stolte over at vi i denne utgaven kan presentere en ny innkjøpsavtale på maxitaxi. Videre presenterer vi etableringen av vårt nye datterselskap ODI Bilsalg AS. Begge deler skal bidra til et rimeligere bilhold for deg.

En annen nyhet du kan lese om i denne utgaven er tilbudet om Yrkeskadeforsikring gjennom vår samarbeidspartner If forsikring. Jeg håper tilbudet blir godt mottatt hos alle dere i ODI og NTI.

Når Statoil nå har sagt opp leieavtalen med ODI i Munchsgate, viser det hvor viktig det er å kunne møte endrede rammevilkår rimelig raskt. Derfor intensiverer vi nå arbeidet med å etablere en annen servicestasjon i Oslo vest eller i Bærum.

Da vil jeg ønske dere alle en riktig god sommer! Sommerhilsen fra Kurt

Kurt Gjøn



NTI-info

NORSKE TAXIEIERES INNKJØPSLAG

Juni 08

Tegn yrkeskadeforsikring i If! Nå får du yrkeskadeforsikring gjennom If skadeforsikring

Du som er ODI-andelshaver eller NTI-medlem får nå tegne yrkeskadeforsikring i If. Tilbudet gjelder imidlertid bare drosjeeiere som har bilen eller bilene sine forsikret i If skadeforsikring.

Komplett forsikringstilbud

Når vi nå tilbyr dette produktet til drosjenæringen, har ODI og NTI et komplett tilbud av produkter og tjenester innen forsikring og finans som næringen trenger, påpeker Kurt Gjøn, administrerende direktør i ODI.

Vi er glade for kunne tilby drosjenæringen en slik yrkeskadeforsikring, sier salgssjef for næringsavtaler i If, Olav Viken.

Han presiserer at tilbudet bygger på en helkundetenkning, slik at drosjeeierne kan få alle sine skadeforsikringer i If. Ordningen betinger derfor at drosjen er forsikret i If.

For mer informasjon, se produktinformasjonsbladet Yrkeskadeforsikring, eller ODIs hjemmeside: www.odi.no der du klikker deg inn på linken If skadeforsikring.



Vårt hovedformål er å skaffe eierne og samarbeidspartnerne våre, det vil si ODI-andelshavere og NTI-medlemmer, de rimeligste prisene på markedet. Vårt mål er ikke å tjene masse penger til aksjonærene. Derfor beregner vi en svært moderat fortjeneste på bilsalgene vi foretar, for at drosjeeierne skal få full prisuttelling.

Les mer på side 2

Drivstoffpriser på mobilsvaer.

Nå kan du ringe til alle våre servicestasjoner og få oppgitt drivstoffprisene på mobilsvaer.

Mobilsvaer Muchsgate:	479 24 556
Mobilsvaer Bryn:	479 24 557
Mobilsvaer Trondheimsveien:	479 24 558

Informasjon fra ODI på skriverne i Oslo Taxi

Du får nå informasjon på skriverne til Oslo Taxi på deres informasjonsside. Her får du all relevant informasjon, samt telefonnumrene til mobilsvaer som oppgir drivstoffprisene.



Små drosjedrømmer

Da jeg var liten kjørte jeg aldri drosje. Jeg satt aldri på med noen heller. Hadde ikke råd, men faren min hadde bil, og

det var det ikke alle som hadde, den gangen, ikke telefon heller. Han var forresten drosjesjåfør, faren min, men det var bare på natta, så det gjaldt ikke.

Men nå er det bil det dreier seg om, og faren min hadde altså det, bil. En sånn en som en kastet opp i i første sving av. Heldigvis hadde han bilen bare på deling, så vi slapp å sitte der og kaste opp hele tiden.

I dag kjører jeg bil selv, men bil har jeg ikke, for den har mannen min. Men jeg har en bitte, bitte liten Mercedes-drøm som er helt min egen. Det er forresten best med små drømmer. Da blir jeg nemlig ikke så skuffet, når jeg for eksempel ringer etter en drosje og drømmer om å bli hentet av den elegante drømmemærksja, og det dukker opp noe helt annet.

Hallo! Det gir liksom ikke den helt store luksusfølelsen å tråkle seg inn i hva som helst. Nei, la meg sette stjerten min filmstjerneelegante ned i et silkekmykt Mercedes-sete! Ja, gi meg en Mercedes-tur som jeg bare kan drømme om...

Og når du først kommer med mærksja di, så kan du jo lukke opp bildøra for meg så jeg får den skikkelige store nær-Nicole-Kidman-rett-fra-den-røde-løperen-følelsen.

Har du ikke en sånn Mercedes-drøm å by på? Er ikke den bare et ørlite ODI Bilsalg unna, da?

Jubelanne

Statoil har sagt opp samarbeidsavtalen på ODI Servicestasjon i Munchsgate

ODI har i en årrekke holdt til i Munchsgate. Servicestasjonen har en fin og sentrumsnær plassering for våre ODI- og NTI-kunder. I tillegg har vi hatt tilbud på vask, selvvask, oljeskift og lettere reparasjoner på stedet. Noen P-plasser har vi også hatt.

Statoil velger nå å selge, da det ikke er regningssvarende og praktisk mulig å bringe stasjonen opp på et akseptabelt nivå. ODI vil drifte dagens stasjon ut mai måned neste år.

Det blir likevel salg av drivstoff her ved at det blir etablert en Statoil 123 automatstasjon. Vi er i god dialog med Statoil i sakens anledning.

Endring i avtalen om løyvegarantier

Endringen består bl.a. i at bindingen mellom pensjonssparing og løyvegaranti blir opphevet. I stedet kan hver enkelt drosjeeier søke om garanti direkte hos DnBNOR og selv velge om han/hun ønsker pensjonssparing i Vital eller ikke. Pris for garanti i den nye ordningen avhenger av hvilken sikkerhet drosjeeieren kan stille. Garanti-provisjonen blir etter overgangen til ny avtale belastet direkte på den enkelte løyvehavers konto og ikke via kredittkjøringen fra sentralen som tidligere.

Opprinnelig skulle denne endringen blitt gjennomført før ferien, men grunnet resursmangel må den utsettes til høsten. Mer informasjon om dette kommer derfor senere.

I forbindelse med overgang til ny avtale blir det sendt ut brev til hver enkelt løyvehaver om hvilken konto han/hun ønsker garantiprovisjonen skal bli belastet. Vær rask med å påføre de nødvendige opplysningene, og returner dem til banken.



...drosje-drømmer



...se også egne produktark

LES OGSÅ

- Skreddersydd maxitaxi
- Ny mann ved rattet
- Network Norway-suksess

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

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

ODI Bilsalg AS
www.odi.no TELEFON 479 24 558

BILLIGST PÅ BIL

Skal du bytte drosje, bør du sjekke tilbudene til ODI Bilsalg AS. Det ny-startede selskapet knuser nemlig alle andre salgspriser på akkurat den bilen du vil ha.

Det forsikrer salgskonsulent Trond Ole Ellingsvold i det nystartede selskapet ODI Bilsalg AS.





Mercedes Benz E 220 T CDI Classic 2008 modell, se eget produktark for priseksempel

Billigst på bil



Trond Ole Ellingsvold (t.v.) og Per Morten Sørensen fra ODI Bilsalg AS. Foto: Julianne Berger

Du får det du vil ha

Ellingsvold forteller at tilgjengelige biler annonseres på ODIs hjemmesider: www.odi.no.

– Men drosjeeierne kan også komme til oss med sine spesielle ønsker, så skaffer vi en bil i forhold til de spesifikasjonene kundene våre oppgir.

Bilene importeres primært fra Tyskland, og de er så godt som nye.

– De kommer til å være fra tre måneder til ett år gamle.

Dermed gjelder garantien mot fabrikkfeil minst ett år fra kunden kjøper bilen.

– Hva hvis forrige eier har påført bilen skade?

– Vi selger ikke biler som er påført skader! konstaterer salgskonsulenten.

Han har for øvrig lang erfaring med lignende virksomhet, og forsikrer at dette er svært trygt, og som nevnt prisgunstig så det holder.

Leverer til hele landet

Når det gjelder pris, så understreker Ellingsvold at kunden betaler en fast, på forhånd avtalt pris.

– Da er alle skatter og avgifter betalt.

Han forteller at de kommer til å operere fra ODIs service-stasjon på Bryn.

– Herfra blir bilene stort sett levert, men hvis det er ønskelig, er vi behjelpelige med å frakte bilen til andre steder av landet også.

Network Norway-suksess

– Så langt har mer enn 1200 abonnenter blitt med på avtalen. Jo flere abonnenter vi får gjennom ODI, jo lavere kan telefonregningen din bli!

Det understreker Anders Bore-Mathisen, senior salgskonsulent i mobilteleselskapet Network Norway.

For cirka et år siden inngikk de og ODI en samarbeidsavtale som gir svært gunstige mobil- og telepriser til kundene i drosjenæringen.

Senket prisen

– Vi lanserte for en tid tilbake produktet Full kontroll. Det innebærer for deg at du betaler en fast sum som inkluderer abonnementsavgiften og nesten ubegrenset med tellerskritt og SMS-meldinger i Norge.

Bore-Mathisen forklarer at det riktignok er et tak på bruken,

Leveringstiden er på knappe to til tre uker.

– Men vi vil ha et par biler for omgående levering også.

– Hva hvis drosjeeierne ønsker å kjøpe bil til familien, eller har venner som ønsker å kjøpe bil gjennom ODI Bilsalg AS?

– Det er fullt mulig å kjøpe privatbil gjennom oss.

FAKTA

• Du får full drosje- og momsrefusjon på bilkjøp fra ODI Bilsalg AS

• Du får bil etter dine spesifikasjoner i løpet av to, tre uker

• Du betaler en på forhånd avtalt pris, inkl. alle skatter og avgifter

• Du kan få ønsket ekstrautstyr utover det som bilen er utstyrt med ved importen

• Du kan få setetrekk for drosjebiler

• ODI kan hjelpe deg å selge "innbyttebilen", denne kan dessuten brukes til den nye bilen er klar

• Du får 10 % nybilrabatt gjennom If Skadeforsikring

• Du får 100 % finansiering gjennom Nordea Finans AS

• Salgskontoret er ved Statoilstasjonen på Bryn

• Følg med på ODIs hjemmesider:

www.odi.no – det lønner seg...

men at det er så høyt at det er nesten umulig å nå selv for drosjeeiere som ringer mer enn folk flest.

– Ved påsketider satte vi dessuten prisen ned ti prosent. Det har gitt ekstra fart på etterspørselen. Jo flere kunder vi får gjennom ODI og NTI, jo bedre forhandlingskort får de, og da kan prisen bli enda gunstigere, spår han.

Godt samarbeid

Han forteller at det gikk litt tregt å kapre ODI- og NTI-abonnenter til å begynne med, men at abonnementsmassen nå har steget til 12–1300 abonnenter i løpet av kort tid.

– Det sprer seg raskt at kundene våre er fornøyde med prisen og tjenestene vi leverer. Jeg er dessuten positivt overrasket over hvor fint samarbeidet med drosjenæringen er, påpeker salgskonsulenten.

Han forteller videre at Network Norway i løpet av juni/juli introduserer turbo 3G-mobilnett i byene til svært gode priser.

Skreddersyr maxitaxien din

ODI inngår samarbeid med Bussinvest AB. Det innebærer at du får maxitaxi tilpasset det norske markedet til en svært fordelaktig pris og med ekstrautstyr uten tillegg i prisen for deg i NTI- og ODI-systemet.

Bussinvests Morten Espedal forsikrer at du får en buss med skikkelig særpreg og til en mye rimeligere pris enn du får fra andre konkurrenter.

– 90 % av de bussene er Mercedes-Benz fordi det er det de fleste vil ha. Mercedes er også det eneste bilmerket i denne klassen som tilbyr ordentlig automatgear. Vi tilbyr busser fra 10–32 seter. Mesteparten av det vi leverer er 17-seters minibusser, men også vår Sunset XL 23-seter bygget på Iveco-chassis, er svært etterspurt, opplyser Espedal

Han forteller at det norske markedet etterspør godt utstyrte og mye mer luksuriøse minibusser nå enn for noen år tilbake. De fleste vil også ha en buss tilrettelagt for rullestoltransport.

– I distrikts-Norge er man avhengig av at bussen kan brukes til alle typer oppdrag, at den med andre ord er en slags multifunksjonsbuss. Varme og isolering og at den er tilrettelagt for rullestoltransport, er også svært viktige punkter som skiller en buss beregnet for det norske markedet fra for eksempel det tyske, påpeker forhandleren.

Fortollet og registrert

Espedal forteller at du kan se alle modellene deres på firmaets hjemmesider: www.bussinvest.com, se også www.odi.no

– Ved inngåelse av kontrakt bestiller vi bussen, ordner fortolling og foretar godkjenning hos Biltilsynet. Bussene leveres fra Ström-



stad, ferdig fortollet og registrert med norske skilt, påpeker Espedal.

Han tilføyer at hvis du vil se og prøvekjøre bussene, har de som regel noen på lager i Strömstad. I visse perioder kommer det også til å stå en demobuss hos ODI. Dette blir i samarbeid med ODI Bilsalg AS.

Leveringstid og garanti

– Hva med leveringstiden?

– Vi har dessverre hatt noe leveringstid grunnet stor etterspørsel, men nå begynner vi å få ledige busser på lager igjen. Da er leveringstiden en til tre uker, alt ettersom hva Biltilsynet har av kapasitet for godkjenning.

– Hva er garantitiden på bilene fra Bussinvest AB?

– Chassiset fra Mercedes har vanlig toårs Eurogaranti som gjelder i alle Europeiske land.

Bussbygg og interiør har ettårs garanti mot fabrikkfeil. Servicepartner er Kirkestuen Bilservice på Økern i Oslo.

– Uansett tilbyr vi alltid busser som har noe ekstra i forhold til konkurrentene. Våre busser skiller seg også klart ut designmessig. De er også meget gunstige i pris.

Ny mann ved rattet

Lars Grydeland er nyvalgt styreleder i ODI. Han ønsker å videreutvikle andelslaget i forhold til næringens aktuelle behov. Et av målene er også å øke lojaliteten til avtalene som inngås.

– Vi har forhandlet oss til mange fordelaktige avtaler, utfordringen er å få alle til å bruke dem. Det gir oss nemlig et mye sterkere forhandlingskort når avtaler i neste omgang skal reforhandles, påpeker Grydeland.

Han presiserer at det faktum at ODI forhandler på vegne av mange, mer enn 4 800 personer er tilsluttet ODI- og NTI-systemet, gir et godt forhandlingskort overfor alle samarbeidspartnerne innen omtrent alle varer og tjenester næringen har behov for.

– Men det kreves at andelshaverne er lojale. Selv om vi har svært konkurransedyktige priser på drivstoff på våre egne stasjoner, er for eksempel volumet her gått ned de siste årene. Målet er å få det opp på 2006-nivå. Har vi store volum å vise til, er det lettere å få enda bedre avtaler, understreker han.

Alt å vinne

Grydeland mener drosjeeierne har alt å vinne på å bruke avtalene ODI har forhandlet frem.

– Vi har etablert gode pensjonsordninger, tilrettelagt for løyvegaranti, fremforhandlet svært gode forsikringsordninger i if forsikring, for å nevne noe. Dette er avtaler som både gir trygghet og som det er penger å spare på. Men som sagt, det er enormt



viktig at de blir brukt for å forhandle frem enda

bedre avtaler for alle i systemet også i fremtiden.

Styrelederen viser også til at andelslagets overskudd blir tilbakeført til andelshaverne.

Arvegodset

– Vi har overtatt en enorm arv i form av en stor eiendomsmasse. På et strategimøte i andelslaget i 2004 ble det vedtatt at vi skulle se på muligheten for å etablere et moderne taxisenter på Bryn, og å utvikle eiendommen i Trondheimsveien 100 til leiligheter. Planene er i ferd med å konkretiseres, og på årets generalforsamling la styret frem en skisse i forhold til et fremtidig taxisenter på Bryn.

– Hva synes du om den utarbeidede forretningsplanen?

– En sånn forretningsplan er ikke et giftemål en gang for alle. Samtidig som det er viktig å ha en langsiktig strategi, og den synes jeg er god, må en være åpen for å justere planen etter næringens behov og utviklingen i markedet.

Lars Grydeland:

- er født i 1955
- har vært drosjeeier siden han var 23 år
- har tidligere vært styreleder i ODI i til sammen 16 år
- er interessert i familielivet, golf, og han stortrives på hytta på Larkollen