



Endringer på taxidepotet på Gardermoen

Taxidepotet skal stå for driften selv.

Det er nylig inngått en avtale mellom Taxi Depot AS og ODI. Taxidepotet skal heretter stå for driften selv. Dette innebærer at alle ansatte og engasjerte inspektører fra nyttår overføres til Taxi Depot AS. Samtidig er det inngått en leieavtale og en avtale om tilbakebetaling av lån til ODI.

Helt siden starten i 1998 har ODI finansiert taxidepotet samtidig som ODI har stått for driften.

Kenneth Simonsen forblir leder av taxidepotet, men får nå tittelen daglig leder.

– For oss i ODI har det aldri vært noen policy at vi skal drifte eller eie noe på taxidepotet. Uten ODIs engasjement hadde imidlertid ikke taxinæringen klart å etablere selskapet slik at næringen i dag kan stå for taxitjenesten selv, sier Lars Grydeland, styreleder i ODI.

– Vi ønsker å drifte taxidepotet selv når vi nå har muligheten til det, sier styreleder i Taxi Depot AS Alf Gunnestad, som bekrefter at Taxi Depot AS har vært, og er, avhengig av ODIs finansielle tjenester.

Kurt Gjøn, administrerende direktør i ODI hadde aller helst sett at Taxi Depot AS hadde hatt mulighet til å kjøpe ut ODI.

– Når det ikke var mulig på nåværende tidspunkt, er avtalen det nest beste for oss.

Gjøn ønsker uansett alle medarbeidere lykke til med arbeidet for ny arbeidsgiver.

Taxi Depot AS eies av drosjesentraler. Oslo Taxi er største eier med 40 %. Norges Taxiforbund og noen Fylkeslag i Norges Taxiforbund har mindre eierandeler. ODI har ingen eierandel.

DnBNOR sier opp avtalen om løyvegaranti

I stedet kommer banken med ett nytt tilbud. Her opphører blant annet bindingen mellom DnBNORs løyvegaranti og pensjonsparingen i Vital

Den eksisterende avtalen gjelder frem til 1. mai 2009. Alle som fortsatt ønsker løyvegaranti gjennom DnBNOR må likevel straks returnere brevet fra banken med kontonummer og underskrift for å få garantien på plass i løpet av april. Endringen er gebyrfri.

Det nye tilbudet fra DnBNOR innebærer en direkte avtale mellom banken og løyvehaveren, og drosjesentralene blir ikke lenger involverte i ordningen.

Prisene øker

DnBNOR varsler en betydelig prisøkning for løyvegarantien. Prisen øker fra dagens pris på 1.400 kroner per år til 3.750 kroner per år for hovedløyve uten sikkerhet. Den nye prisen gjelder fra og med 1. januar 2009. Nå blir det imidlertid mulig å søke løyvegaranti med sikkerhet. Den

kommer på 2.500 til 2.900 kroner per år.

Grunnen til at DnBNOR øker prisene er primært at banken har tapt penger på ordningen i form av langt flere garantiutbetalinger enn det de hadde beregnet.

Løyvegaranti for "alle"

Tidligere fikk kun drosjeeiere tilsluttet en drosjesentral som hadde avtale med ODI/NTI og DnBNOR tilgang til løyvegarantien. Når det nå opprettes et direkte kundeforhold mellom drosjeeier og banken, får alle drosjeeiere anledning til å søke løyvegaranti i DnBNOR. Alle nye kunder må imidlertid stille en garanti, enten depositum eller pant i fast eiendom.

Les mer på baksiden

Bildet er manipulert

Flere mann på dekk

Dekkhallen på Bryn har fått ny leder og en ekstra mann i besetningen.

– Dessuten har vi stadig flere privatkunder.

Når vi øker volumet, blir det billigere produkter til drosjeeierne. I og med at vi har fått en ekstra ansatt, yter vi også langt bedre service, påpeker Dekkhallens nye leder Jan Grande.

Dekkhotelet

Jan Grande har bare vært noen korte uker i jobben, men har allerede rukket å ta tak i flere forhold.

– Vi er i ferd med å bygge om butikken, og så jobber vi med et kundeforhold.

Sistnevnte er i prinsippet et dekkhotell. Du får nemlig ikke bare skiftet dekkene dine på Dekkhallen. Du kan også oppevare dem der. På "hotellet" ligger dekkene på rekke og rad på hyllemetre etter hyllemetre spesialtilpasset dekkoppbevaring.

Til stede for deg

Den nye lederen sier de tar mange grep i forhold til å heve kvaliteten på det arbeidet som gjennomføres.

– Dette vil på sikt kundene merke godt. Ambisjonen vår er å være tilstede for kundene våre. Derfor satser vi på å være skikkelig forberedt til sesongen, på tilgjengelighet og på å ha konkurransedyktige priser på varer og tjenester.

Han understreker at de legger stor vekt på å gi kundene hjelp så raskt som mulig og gjennomføre dekkskift med kortest mulig ventetid.

Bakgrunn i dekk og økonomi

Jan Grande har allsidig bakgrunn. Han har utdanning innen økonomi og administrasjon, men har jobbet i både praktiske og administrative yrker. I flere år jobbet han i administrasjonen i Ski kommune, og var i hele seks år avdelingsleder i dekkjeden Vianor.

– Grunnen til at jeg begynte i stillingen her i Dekkhallen, er fordi jeg synes jobben virker utfordrende og at hallen i seg selv har et stort utviklingspotensiale. Dessuten virker miljøet her hyggelig.

Jan Grande (i midten) trives på Dekkhallen og med samarbeidet med Lars Opsahl og Christoffer Næss

Adm. dir. har ordet

Vi har igjen lagt et spennende år bak oss. Nok en gang har vi opplevd at endringer skjer fortere og fortere. Finanskrisen rammer oss alle på en direkte eller indirekte måte. Det merker også flere i drosjenæringen. Vi i ODI fikk for eksempel oppleve det når vi skulle reforhandle løyvegarantien. Vi har sett oss om etter et bedre tilbud enn det vi fikk fra DnBNOR. Det fant vi ikke slik den økonomiske tilstanden er i disse dager, og vi må derfor innse at DnBNORs tilbud er det beste i markedet nå.

Forhandlingsprosessen førte likevel med seg en positiv erfaring. Det ble nemlig foretatt en omfattende kredittvurdering av et tilfeldig utvalg drosjeeiere. Samtlige av disse hadde god eller tilfredsstillende kredittverdighet. Jeg tror ikke det er mange andre bransjer med så mange småbedrifter som kan vise til lignende resultater. Vi håper derfor at arbeidet med å bedre næringens omdømme skal bære frukter på sikt.

Positivt i året som har gått, er at det har vært en vekst i bruken av Statoil Firmakort, og at også forsikringstilbudet på bil gjennom if forsikring fortsatt er i god vekst.

Gledelig er det også at if forsikring har tilbudt yrkesskadeforsikring til næringen vår. Denne tilbys også til drosjeeiere selv om det ikke er lovpålagt.

ODI Bilsalg AS er i god gang og har flere glade og fornøyde kunder. Her vil det skje mye i tiden som kommer, og det er viktig å følge med på nettsidene våre der du vil se hvilke biler som er på lager og hva vi kan tilby.

Dekkservice har hatt sitt første år som selvstendig avdeling. Her har vi ambisjoner om å levere flere tjenester og gi bedre service og til riktige priser.

Servicestasjonen på Carl Berner ble ferdig ombygd i sommer. Nå har stasjonen et servicetilbud og et vareutvalg som matcher konkurrentene på en utmerket måte.

Våre medarbeidere på Taxi Depot AS på Gardermoen får ny arbeidsgiver fra nyttår. Vi takker for det samarbeidet vi har hatt, og ønsker dem lykke til!

God jul og godt nytt år ønskes dere alle fra oss i ODI / NTI.

Kurt Gjøn



ODI Bilsalg godt i gang

ODI Bilsalg har fått stor oppmerksomhet siden etableringen i sommer. Mange ser at det er mye å spare på å kjøpe en nesten ny bruktbil i stedet for en flunkende ny en.

Den første bilen vi solgte gikk til Måløy Taxi. Det var en 8-seters Viano som hadde absolutt alt av utstyr med skinn og firehjulstrekk. Bilen hadde kun gått 100 km (!) og ble levert atskillig billigere og hurtigere enn det leverandørene av ny bil kunne tilby.

– Spesielt biler med mye utstyr blir markant rimeligere enn tilsvarende helt nye er, sier salgskonsulent Trond Ellingsvold.

Trond er selv drosjeeier og har importert de fleste av sine egne biler opp gjennom årene.

– Selv om euroen ikke lenger er like gunstig som i sommer, er det likevel mye å spare, fortsetter Trond. – Alle bilene vi tilbyr er maks ett år gamle og fremstår som nye.

Videre forteller Trond at han kommer til å ha en bil på lager for rask levering, mens import av biler etter kundens ønske tar kun cirka 14 dager.

Trond ser frem til våren:

– Da blir det mange rimeligere, nesten nye MB E-klasse å få kjøpt i Tyskland grunnet modellskifte.

Det er en anledning han tror at mange drosjeeiere vil benytte seg av.

– Det er viktig at alle drosjeeiere følger med på hjemmesidene for å sjekke hva vi har på lager og hva vi ellers kan tilby, understreker Trond.

Cirka 8.600 biler med drosjeløyve, herav cirka 1100 maxitaxier. Utskifting etter 3,1 år og 4,4 år for maxitaxiene.



Yrkesskadeforsikring

Som kjent er alle arbeidsgivere pålagt å ha yrkesskadeforsikring. Vi var derfor glade for at våre medlemmer fikk tilbud om dette gjennom if forsikring. Selskapet setter imidlertid krav til at kunden har bilforsikring i samme selskap, og at Aktivt Sikkerhetskurs er gjennomført. Det er nå over 2000 personer som har tatt dette kurset. Målsettingen er selvsagt at de dyktigste eierne med høyest kompetanse får de beste tilbudene.

DnBNOR – eneste mulighet

På grunn av DnBNORs store prisøkning og kravet om sikkerhet for nye garantier, har vi forsøkt å finne konkurransedyktige leverandører. Dessverre har vi ikke lyktes med det. Dette skyldes delvis finanskrisen og det faktum at det krever mye arbeid å håndtere så mange løyvegarantier med et relativt beskjedent garantibeløp. Drosjenæringens omdømme er også trukket frem som et motargument, til tross for at vi kan dokumentere at de aller fleste drosjeeiere har tilfredsstillende kredittverdighet.

Vi sender i disse dager ut ytterligere informasjon til drosjesentralene og til hver enkelt drosjeeier om løyvegarantien gjennom vår ordning.

Alle spørsmål om løyvegaranti rettes til DnBNOR på telefonnummer: 03020 eller på e-post til: 03020@dnbnor.no.

Pensjonssparing

De som ønsker å fortsette med pensjonssparing hos Vital, oppretter en avtale direkte med dem. Vital kommer selv til å informere drosjesentralene og hver enkelt drosjeeier om sitt tilbud på privat pensjonssparing. Dermed blir det enkelt for dere som ønsker å forsette med pensjonssparing i Vital å gjøre det.

Se for øvrig www.odi.no der du kan laste ned innmeldings-skjema. All informasjon om ordningen fås hos Vital, og spørsmål rettes til dem på telefon: 05226 eller e-post til: kundeservice@vital.no.

Kurs i Aktiv Sikkerhet

ODI / NTI holder kurs over hele landet. Kurset er utviklet av Sintef i samarbeid med if forsikring. Kursinstruktørene er selv drosjeeiere og har fått autorisasjon som kursveiledere av if forsikring. Kurset er gratis for andelshavere og medlemmer i ODI/NTI. Alt som skal til er at ODI / NTI får invitasjon til å holde kurs for cirka 20 sjåførere, så kommer vi! Husk at kurset, ved siden av kompetanseheving, gir rabatt på bilforsikringen hos if forsikring.