

Adm. dir. har ordet

I år er det 90 år siden Oslo Drosjeeieres Innkjøpslag BA ble etablert. Når vi går inn i arkivmaterialet og ser på hvorledes selskapet ble bygget opp stein på stein, så er det mange ting som er i øyenfallende. Drosjeeierne var forretningsfolk som veldig tidlig så behovet for et samarbeid innenfor sin næring da markedet for drosjevirkosomhet åpnet seg.

De hadde både visjoner og langsiktige mål, noe som gjorde at de tidlig så verdien av å eie og drive både bensinstasjoner og andre eiendommer. Dermed bygde pionerene i næringen opp verdier som de selv hadde nytte av, og som nye generasjoner kan overta og bygge videre på. For 90 år siden var Norge et fattig land med mangel på både kapital og kjøpesterke kunder. Likevel var samvirke-tanken og solidaritetstanken så bærende at de klarte å bygge opp et levedyktig innkjøpslag i drosjenæringen. Dette har ført til at ODI i dag fremstår som et solid selskap med lange tradisjoner å ivareta.

For 11 år siden ble Norske Taxieieres Innkjøpslag AS etablert.

Dermed kunne resten av "drosje-Norge" dra nytte av ODIs innkjøps-avtaler, og ODI kunne forhandle frem enda bedre avtaler da volumet ble større.

Vi som i dag forvalter det som tre generasjoner har bygd opp før oss, har et stort ansvar. Ansvaret innebærer at ODI fortsatt skal arbeide for å bedre drosjenæringens lønnsomhet. Det innebærer også at ODI skal bygge opp under samvirke-tanken og lojalitetsfølelsen for andelshavernes eget selskap, samt å bygge opp under næringens omdømme ved å være en troverdig og seriøs ambassadør for drosjenæringen i hele landet. Dette arbeider styret og alle medarbeidere i ODI med. Hver eneste dag.



Kåre Gjevan

Spar til pensjonstida med skattefradrag

– Vital Link Kapital passer alle som ønsker full fleksibilitet for sparepengene. Det er ingen krav om bindings- eller utbetalingstid, forklarer Bente Stavang Tvedt, produktsjef i Vital Forsikring ASA.

Hun sier at du ikke betaler noen skatt på avkastningen før pengene tas ut, mens inntektene beløp beskattes som formue.

Individuell pensjonssparing – IPS

– IPS passer for deg som ønsker skattefradrag og som ikke forventer å få pensjonsinntekt som gir toppskatt som pensjonist (pt. kr 441 000). Man kan spare inntil 15.000 kroner året til egen pensjon. Sparebeløpet trekkes fra på inntekten, og det gir dermed en netto skattegevinst på inntil 4.200 kroner hvert år.

Bente forklarer at pengene er bundet til pensjonsutbetaling, det vil si at de ikke kan tas ut dersom spareavtalen avsluttes.

– IPS anbefales ikke for dem som har mindre enn fem år igjen til pensjonsalder. Pensjonskapitalen er fritatt for formuesskatt.

Utbetalte beløp beskattes som pensjonsinntekt, presiserer hun.

Fristilt løyvegarantien

I dag er pensjonssparingen frikoblet løyvegarantien. Bente opplyser at det siste trekket i den gamle avtalen ble gjort i desember 2008.

– Hva skjer med oppsparte midler?

– Ingenting hvis ikke drosjeeieren foretar seg noe. Avtalen fortsetter uten sparing. Vital anbefaler at sparingen fortsetter i Vital Link Kapital ved å opprette avtalegiro. Eller hvis drosjeeieren vil starte pensjonssparing i IPS, kan han/hun gå inn på Vitals nettside www.vital.no og lese mer om Vital Pensjon Spar (IPS) og eventuelt foreta kjøp av denne der.

– Fortsett sparingen!

Bente anbefaler alle drosjeeiere å fortsette med privat pensjonssparing.

– Med de endringene som kommer i folketrygden fra 2011, det vil si pensjonsreformen, er det viktig at hver enkelt selv tar ansvar for sparing til egen pensjon. Utbetaling fra Vital Link Kapital eller IPS vil komme i tillegg til pensjonsutbetalingen fra folketrygden, påpeker hun.

Direktøren presiserer at det fremdeles blir mulig å krydre drosja med egne ønsker og behov. Både sjåfør og bruker av drosje-tjenestene får fortsatt tilgodesett sine krav.

– Tradisjonelt har dette markedet i stor grad bestått av skredder-søm, men for å opprettholde en konkurransedyktig produksjon i Norge, som er et unikt, men lite marked, og ikke minst for å imøtekomme gjeldene EU-krav, blir vi uansett nødt til å standardisere mer enn det som har vært vanlig til nå.

På vakt mot driftstans

– Vi har 25 års erfaring i bransjen, og vi kjenner markedet og ulike underleverandører godt, og vi vet hvilke komponenter og løsninger som holder mål, poengterer han og forsikrer at de er raskt på banen når noe mot formodning skjer og sørger for kortest mulig driftstans.

Interessert? Da kan du sjekke ut hva de tilbyr på nettsidene iseveien.no eller minibussportalen.no.

– Sistnevnte har vi nettopp lansert, så her vil det komme mer informasjon etter hvert. Ellers har vi et stort showroom her i Sarpsborg der du kan komme og se ulike løsninger, få et tilbud eller spørre oss til råds, påpeker Eik Skaaden.

Ønsker du å benytte avtalen, tar du direkte kontakt med Iseveien Bilinnredning AS som håndterer alt det forretningsmessige som i et vanlig bilkjøp.



Maxitaxi fra forsiden

Iseveien Bilinnredning AS er Norges desidert største produsent og leverandør av maxitaxier og minibusser. De selger både hele pakkedesigner og innreder "skall" du kjøper selv.

– Hva med leveringstiden?

– Vi har både nøkkelklare biler, og ellers i prinsippet biler i "alle" stadier med en leveringstid på 10–20 dager, dette er imidlertid noe avhengig av tilgang på bil. Uansett er leveringstiden kort, og leveringsdatoen bekreftes alltid før oppstart.

Stort volum, lavere pris

Erik opplyser om at det gjennom samarbeidet er snakk om å ta frem standardiserte løsninger for drosjenæringa.

– Tilgjengeligheten blir bedre, og det gir prismessige fordeler som følge av mulighetene til å gjøre større innkjøp og oppnå mer rasjonell produksjon. Færre varianter av reservedeler bidrar også til å styrke ettermarkedet og forenkle servicearbeidene.



Husk ODIs generalforsamling 18. mai klokka 1800
Den holdes i år på **Choice Mastemyr hotell**. I anledning ODIs 90-års jubileum, blir det dessuten litt av hvert å glede seg til.
– Vi ønsker å gjøre dette til en hyggelig kveld. Det blir blant annet en skikkelig middag som passer alle, i tillegg til underholdning, forteller Lars Grydeland, styreleder i ODI, som ønsker alle ODIs andelshavere hjertelig velkomne til generalforsamlingen med 90-års markeringen.

LES OGSÅ

• **Ny salgskonsulent i ODI Billsalg**

• **Sønnak for sikkerhets skyld**

• **OTP til glede for alle**

ODI-info

OSLO DROSJEEIERES INNKJØPSLAG

Mai 09

Ny gunstig dekkavtale

Nå får du gode dekk fra Vianor med store rabatter.

– Først og fremst anbefaler vi Nokiandekkerne som er et kvalitetsdekk utviklet i Norden for nordiske forhold. Dermed har de vei- og kjøreegenskaper som passer spesielt bra for norske, litt dårlige veier. De er dessuten tilpasset våre klimaforhold, der både sommer- og vinterdekkene passer norske værforhold, forteller Vianors salgssjef Atle Kaas Andersen.

Han utdyper at Nokiandekket er avrundet i kantene, noe som gjør det behageligere når du kjører på ujevnt underlag.

Alle typer dekk og felger

Salgssjefen tilføyer imidlertid at du hos Vianor får dekk i alle kvalitetet og prisklasser.

– Mange kjører nesten utelukkende bykjøring, eller under slike forhold at dekkene fort blir ødelagte. Vi har også rimelige dekk for dem som har behov for å skifte dekkene ofte. Vi har blant annet store forventninger til Champiro, et godt, men rimelig dekk som passer godt for drosjenæringen.

Atle forteller at Vianor dessuten har et fullt sortiment av felger for deg som trenger både dekk og felg, for eksempel hvis bilen kun er levert med sommerdekk.

Full service

– Trenger du service på dekkene, så har du dessuten alltid rimelig kort avstand til en

Vianor-avdeling i og med at våre 49 avdelinger er spredt over hele landet.

– Hva med krisehjelp?

– Vi har en vakttelefon der du kan ringe etter veihjelp.

Atle forteller at i tillegg så er alle Vianor-avdelingene informert om at ODI har inngått en avtale for drosjenæringa på vegne av ODI og NTI.

– Det innebærer at alle drosjeeiere får ekstra god service i alle våre avdelinger. En kan kalle dem en slags VIP-kunder.

Du får 44 prosent rabatt på Nokian- og Champirodekk og 40 % rabatt på Michelin-dekk. Du kan for øvrig lese mer om avtalen i ODIs produktblad om Vianor.

Ny avtale om maxitaxier

ODI/NTI inngår en fordelaktig avtale med Iseveien Bilinnredning AS om levering av maxitaxier.

Den innebærer at du som er andelshaver i ODI eller NTI-medlem får maxitaxier av høy kvalitet til svært konkurransedyktige priser når du handler med dem.

– Drosjenæringa er en stor og kjøpesterk gruppe. Derfor ønsker vi å tilby dem et unikt fordelsprogram for maxitaxi og tilbehørsprodukter. Vi bygger og har EU-godkjenning for flere bilmerker, forteller Erik Skaaden, administrerende direktør i Iseveien Bilinnredning AS.

WWW.odi.no
...det lønner seg

WWW.odi.no
...det lønner seg

Les mer på baksiden





Ny salgskonsulent i ODI Bil salg AS

Truls Thire skal videreføre ODI-satsingen på import av nesten nye biler fra Tyskland til norske drosjeeiere.

Han overtar salgsjobben etter Trond Ellingsvold som har dratt selskapet i gang. I motsetning til Trond, kjenner ikke Truls drosjenæringa fra før av.

– Nå skal jeg gå i læra hos Trond. Jeg har imidlertid alltid vært en bilfreak, og jeg er stort sett interessert i alt som ruller på fire hjul og har blant annet drevet med rallykjøring.

Positivt innstilt

ODI Bil salgs nye mann er uansett kjent med bilkunder.

– Jeg har vært med på å bygge opp et bilpleiefirma, og vi har i dag flere avdelinger. Dessuten er jeg positivt innstilt, og har tro på ODI-konseptet.

Truls har allerede erfaring med bilimport fra Tyskland, og kjenner det markedet.

– Og så synes jeg stasjonen på Bryn er inspirerende og spennende og med et stort fremtidspotensiale. Jeg gleder meg til å ta del i det som skjer her. Han deltar gjerne på andre områder i utviklingen her, utover det å drifte ODI Bil salg.

– Jeg liker å ha mange baller i luften, men nå skal jeg først og fremst sette meg godt inn i ODI Bil salg og videreføre det arbeidet Trond har startet, forsikrer Truls Thire.

Daglig leder i ODI Bil salg AS, Per Sørensen, takker Trond for den jobben han har gjort med å få selskapet på beina.

– Uten Tronds kompetanse og engasjement, hadde vi ikke kommet så godt i gang med det. Vi gikk i balanse allerede det første driftsåret slik målsetningen var, og det skal Trond ha all ære av, sier Per og legger til at han ser frem til samarbeidet med Truls.

Truls Thire

- er 40 år
- er gift
- bor på Langhus
- har to barn

ODI Bil salg AS:

- Etablert mai 2008
- 100 % eiet av ODI
- Selskapet tilbyr opp til 100 % finansiering gjennom Nordea
- Og 10 % nybilrabatt hos If forsikring

Sønnak – for sikkerhets skyld

Etter nesten 100 år i Norge har Sønnak-batteriet bevist at det duger så vel i bitende kulde som i stekende solskinn. Det gir sikker suksess her til lands.

Nylig inngikk ODI et samarbeid med Exide Technologies AS (ET) og Vianor AS som innebærer at du i ODI og NTI får Sønnak-batterier med store rabatter.

Først og fremst kvalitet

– Kvalitet er et av våre viktigste konkurransefortrinn. Våre batterier kjennetegnes av opp til 30 prosent større startkapasitet og dertil høyere lademottagelighet, noe som er viktig både sommer og vinter, forklarer Jon Emil Bergum-Furusest, ETs Key Account Manager.

Det finnes tre typer Sønnak-bilbatterier, og Jon Emil anbefaler drosjeeiere å gå for den beste kvaliteten, nemlig Sønnak Powerline.

– Drosjebiler har et kjøremønster og ruller som oftest så mange kilometer på veien at de krever mer av batteriet enn andre biler. Sønnak Powerline har de beste syklingsegenskapene, kapasitetsreserven og startstrømegenskapene, og det er mest korrosjonsbestandig. Til sammen gjør dette bilen driftssikker, presiserer han.

Vedlikehold og levetid

Sønnak-spesialisten oppfordrer alle drosjeeiere til å fullade batteriet med elektronisk lader minst en gang i måneden vinterstid.

– Levetiden er imidlertid avhengig av bruksmønsteret. Sønnak er tilpasset et norsk klima, og gir optimal forventet levetid for et kvalitetsbatteri.

Han fraråder folk å bytte bilbatteriet selv.

– Fagfolk sikrer at batteriet byttes forskriftsmessig og sørger for at riktig batteri faktisk blir montert. I tillegg får du kontrollert at ladespenning og bilens elektronikk fungerer med tanke på levetiden til batteriet, utdyper Jon Emil.

- **Sønnak-batterier får du kjøpt og montert hos alle landets Vianor-avdelinger**
- **Gunstige priser også på fritids- og MC-batterier.**
- **ODI/NTI får 50 prosent rabatt på Sønnak-batterier.**
- **Du må oppgi medlemsnummer for å oppnå rabatt**



OTP til glede for deg selv

– og dine ansatte

OTP er en obligatorisk pensjonssparing som arbeidsgivere som drosjeeiere må betale for sine ansatte.

– Men OTP kan også kjøpes av selvstendig næringsdrivende som ønsker å spare til pensjon via bedriften sin, forteller Ine Holm Johnsen i Vital Forsikring ASA.

Skattefordel

Minstesummen for OTP-sparing er to prosent av 1G, det vil si folketrygdens grunnbeløp som i dag er på 70256 og som endres 1. mai hvert år. Maks sparing er fem prosent av lønn mellom 1 og 6G og åtte prosent for lønn mellom 6 og 12G. For selvstendige næringsdrivende er maks grensen fire prosent.

– Høyere sparing gir høyere pensjonsutbetaling når man blir pensjonist. Innbetalinger til pensjon er fradragsberettiget for bedriften eller den selvstendig næringsdrivende. Dette er ikke minst fordel-

Suksessomstillingen

”Drosjekafeen” på Bryn doblet omsetningen på seks uker etter at ODI selv overtok driften i februar i år.

– Bedre råvarer og bedre service, er suksessoppskriften, tror kafévertskapet Reidun Finnøen, Bel Mekki Azzedine og Muhammad Sharif.

Jakter på nye leietakere

Selv om kafeen går bedre, er ODI innstilt på å leie ut kafélokalene igjen så snart som mulig.

– Slik vi ser det, er kafédriften utenfor vårt kompetanseområde, og vi synes derfor det er best å overlate selve kafédriften til mer kompetente personer, meddeler Kurt Gjøn, administrerende direktør i ODI.

Nytt og nyttig med Network Norway

– Alt vi gjør, gjør vi for å gi norske bedrifter den beste mobile bedriftsløsningen. Dette gjelder både produkt og løsning, pris, og ikke minst muligheten for skreddersøm.

Det konstaterer Andreas Størmer-Nilsen, salgssjef i Network Norway. Ved årsskiftet hadde Network Norway 1300 abonnemeter i ODI- og NTI-organisasjonene.

Jo flere, jo bedre

– Det er vi godt fornøyde med, men vi gir oss ikke med dette. Det er helt klart nyttig at så mange brukere som mulig er med, da de mot hverandre, internt i organisasjonene, har fri bruk uten oppstartavgift. Dette er selvfølgelig en fordel for kollegaer som snakker mye sammen via mobilen.

Andreas presiserer at dette i seg selv er svært gunstig.

– Men et stort volum på vår avtale gjenspeiler den viktige jobben ODI/NTI gjør for sine medlemmer. ODI/NTI har gjennom Network Norway fremforhandlet en meget konkurransedyktig og gunstig mobilavtale. Når medlemmene støtter opp om og benytter avtalen, hjelper de ikke bare seg selv, men de hjelper også ODI/NTI med å gjøre like gode avtaler også på andre områder i fremtiden. Man stiller sterkt overfor nye leverandører når en kan vise til suksess og høye volumer på eksisterende avtaler når forhandlingene setter i gang, tror salgssjefen.

Spisskompetanse

Han påpeker at pris og løsning alltid er viktige faktorer når man velger en mobil tilbyder. Network Norway er en ren bedriftsleverandør og har spisset sin kompetanse mot dette markedet.

aktig fordi pensjon fra tjenestepensjonsforsikring kommer i tillegg til utbetaling fra Folketrygden når man blir pensjonist, forklarer Ine.

I tillegg kan man tegne uførepensjon og få skattefradrag for premien.

Enkelt å opprette og følge med på

På ODIs nettsider finnes skjema som fylles ut og sendes til Vital. Man kan også ringe 81535000 for tjenestepensjon og 05226 for IPS, privat sparing.

– Drosjeeiere som har en avtale i Vital kan logge seg på vital.no med BankID og få full oversikt over sin bedrift og/eller sine private avtaler. Hvis man ikke har tilgang, kan den bestilles på www.vital.no. Portalen benyttes til å holde forsikringen à jour, det vil si til utmeldinger, innmeldinger og lønnsreguleringer. Som ansatt kan du også bestille tilgang til ansattportalen. Der vil du kunne følge med din egen pensjonsforsikring, opplyser Ine.

Les mer om OTP på www.odi.no

Følger gjerne med på lasset

Reidun, Mekki og Muhammad håper de får fortsette i jobben selv om den blir driftet av nye personer. De har for øvrig gått i arv fra den ene leietakeren etter den andre.

– Dette er et trivelig sted å jobbe, så lenge du er litt skøyeraktig og tåler en fleip og ikke er så stivbent, mener Reidun.

Det er tydeligvis et hyggelig sted å spise også, for de fleste gjestene er stamkunder.

– Ja, det er mange som spiser både ett og to måltider her hver eneste dag, bekrefter Mekki.

– *Har dere planer om å gjeninnføre nattkafeen?*

– Vi håper det, men det strider mot Oslo kommunes åpningsvedtekter. Vi har imidlertid søkt om dispensasjon fra dem, og saken skal snart opp til politisk behandling, opplyser Kurt.

– Vi konsentrerer oss kun om det profesjonelle markedet, noe som gir oss spillerom og ikke minst en unik posisjon.

Salgssjefen meddeler at Network Norway tar mål av seg til å være en utfordrer i det norske mobilmarkedet.

– Noe vi har bevist at vi er. Vi ønsker å bli oppfattet som tilgjengelige og uformelle, og vi tilbyr en unik nærhet til kunden.

Gjennom den tiden vi har jobbet med taxikunder, så har vi sett at dette er faktorer denne bransjen setter pris på.

Fremtidsperspektiv

– I dag tilbyr vi høy grad av service, prisgunstige- og løsningsorienterte produkter som passer næringen godt. Vi tar sikte på å se på muligheter for optimalisering og produktutvikling som vil komme næringen til gode.

Andreas forteller at Network Norway er i full gang med å bygge ut sitt eget 3G og Turbo 3G Nett, noe de håper å ferdigstille i løpet av 2009.

– Allikevel har vi allerede lansert vårt mobile bredbåndprodukt; Personlig Bredbånd. Dette er et mobilt bredbåndprodukt med en USB hardware som settes i brukerens PC. Med dette produktet har våre kunder allerede tilgang på 3G og Turbo 3G gjennom vår nasjonale roamingpartner, Telenor Mobil.

Han sier produktet så langt har vært en suksess som mange løyvehavere har allerede har benyttet.

– Her ser jeg faktisk et stort potensial i tiden fremover. For en taxisjåfør må det å kunne ha en minibærbar-PC med Personlig Bredbånd i bilen være perfekt ved lengre ventetid på ny tur. Kanskje kan man til og med benytte ventetiden til å følge opp en sekundær virksomhet ved siden av, noe jeg vet at mange av sjåførene har, avslutter Andreas Størmer-Nilsen.