



# ODI-info

OSLO DROSJEEIERES INNKJØPSLAG

Sept. 10

## Les også:

**Norges billigste bilfinansiering?**



**Supre betingelser på minibusser!**



**Lyst på ny drosjebil?**



**Ny økonomisjef i ODI ønsker tilbakemeldinger**



**Viktig samarbeid med Statoil**



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

## Ombyggingen klar før jul

### Rehabiliteringen av ODIs eiendommer i Trondheimsveien og Dælenenggata er i gang.

– Vi gleder oss til moderniseringen av Trondheimsveien 100 og tror dette er med på å bygge interesse for både Oslo Taxi (OT) og gården som sådan. Det er stor entusiasme hos oss, og alle gleder seg til nye lokaler. Vi ser at innsatsen og viljen til å delta i prosjektet er stor, slik at vi får en rask gjennomføring av byggeprosessen, sier OTs viseadministrerende direktør Bjørn Rebne.



#### Praktisk og moderne

Han presiserer at ombyggingen medfører en rekke fordeler.

– Vi får alle ansatte på samme etasjeplan. I tillegg blir det lysere, mer åpent, lettere å kommunisere mellom avdelingene, og en moderne "look" – alt i alt mange forandringer.

Bjørn tror forandringen også bidrar til at kunder, eiere og sjåførere får enda bedre service.

– Vi får dessuten mer moderne innredning og miljø, noe som vil bidra til et godt utviklingsmiljø.

#### God prosess

Rehabiliteringen av ODIs eiendommer har vært planlagt lenge. Etter noen runder hos bygningsmyndighetene og byantikvaren ble byggetillatelsen gitt i juli, og ombyggingen startet i august.

– Fjerde etasje i begge gårdene blir totalrenovert for Oslo Taxi som hele veien har fått komme med sine innspill, slik at lokalene blir mest mulig hensiktsmessige for deres ansatte og drift, opplyser administrerende direktør Kurt Gjølén i ODI.

## Treningscenter i Dælenenggata

**Det blir nytt treningscenter i ODIs lokaler i Dælenenggata.**

– Fresh Fitness tilbyr styrketrening, kondisjonstrening og gruppetimer til maks 249 kroner per måned, og det er ingen bindingstid, lover administrerende direktør Paal Hansem som sammen med Sats Holding AB står bak satsingen.

**Treningscenteret blir på 1400 kvadratmeter og åpner etter planen 1. november i år.**

#### Ingen rabatter

Til tross for at senteret etablerer seg i ODIs lokaler, blir det ingen spesielle tilbud til drosjenæringen.

– Nei, vi har som REMA 1000 – bare lave priser.

Direktøren er ellers godt fornøyd med samarbeidet med ODI, som han mener fremstår som svært profesjonelle gårdeiere.

– Beliggenheten er også strålende. Midt i gryta på Carl Berner, med stor boligtetthet og et knutepunkt for offentlig transport, svarer Paal Hansem som tror det blir flotte lokaler å drive treningscenter i – åpne og luftige, med en kjempestor glassfasade.



# Norges billigste bilfinansiering?

**Skal du kjøpe ny drosje eller maxitaxi? Da bør du vite at Nordea Finans låner deg hele kjøpesummen til kun 3,85 prosent rente.**

– Tilbudet til Nordea Finans er det rimeligste på markedet for finansiering av drosjebiler og maxitaxier, konstaterer selskapets markedssjef Terje Bromnes.

Han medgir at enkelte bilfirmaer kan ha kortere kampanjer som kanskje kan konkurrere med deres tilbud.

– Men vårt tilbud er, så vidt meg bekjent, det beste på markedet når vi snakker om et permanent tilbud som gjelder alle typer biler til en fast, lav rente, altså nå bare 3,85 prosent.

## Utrolig bra

Kurt GjØen i ODI sier seg enig i det.

– Sammenlign det den som vil, men med en rente på 3,85 prosent og med mulighet til 100 prosent finansiering inkludert momsen til den blir tilbakebetalt, er et utrolig godt tilbud!

## Valget er ditt

Kurt legger til at samarbeidet med Nordea har vart i flere år, men at han er overrasket over at ikke flere benytter seg av avtalen.

– Drosjeeiere kan selvsagt regne, og de vet hva som kan spares i året ved å benytte Nordea. Likevel glemmer alt for mange at de selv kan velge finansieringspartner når de kjøper ny bil. Det er for lett å si ja takk til bilselgerens finansieringspakke, påpeker Kurt.

Han opplyser imidlertid at flere og flere benytter Nordea Finans, en trend han tror vil fortsette.

## FAKTA

I Nordea Finans får du

- fullfinansiert drosje eller maxitaxi
- 3,85 % rente (p.t.)
- etableringsgebyr på kun kr 1.900,-



## Maks minibussavtale



**ODIs avtale med Iseveien Bilinnredning sikrer deg ekstra gode betingelser på minibusser spesielt tilrettelagte for drosjenæringa.**

– Vi er opptatt av å levere kvalitet til en rimelig pris. Alle i ODI- og NTI-systemet kan forholde seg til nettopriser som gjenspeiler storkundepotensialet som ligger i antallet andelshavere og medlemmer. Det at vi kan fokusere på et par spesialvarianter, gir deg som kunde rimeligere pris, bedre service og kortere leveringstid, opplyser Tone Elin LØkke, markedssjef i Iseveien Bilinnredning AS.

## Standardløsninger

Hun forklarer at de kan foreta større innkjøp av produksjonsdeler til bedre betingelser – noe som også gir lavere utsalgsprisen og kortere leveringstid.

Standardløsningene er basert på MB Sprinter 316 og 516 eller 519.

– Det er størrelsen på bilen og utstyrsnivået som utgjør forskjellene. 316 er først og fremst beregnet på oppdragskjøring, som TT-kjøring, mens 5-serien er beregnet på flerbruk. Selve interiøret, seter, belysning og rullestoltilpassning er det samme, men følgelig med færre seter i en 316 og et høyere utstyrsnivå i for eksempel 519. Alle er imidlertid registret som minibusser.

Standardbussene er i hovedsak tilgjengelige fra lager.

## Skreddersøm

Tone forteller at de kan levere tilsvarende løsninger til alle typer minibusser.

– Uavhengig av merke, benytter vi samme typer seter og innredning av samme gode kvalitet som på MB Sprinter.

Hun presiserer at de selvsagt også tilbyr skreddersøm til dem som har andre ønsker og behov enn det standardbussene krever.

– Ved slike forespørsler vil allikevel prisen gjenspeile avtalen mellom ODI/NTI og Iseveien.

De som har spesielle ønsker til utstyrsnivå, eller for eksempel farge på bilen, må regne med en leveringstid fra én til tolv uker.

– Vi har imidlertid tilgjengelige utleiebusser som kan leies frem til den nye minibussen blir levert – eller i forbindelse med service eller driftsstans.

## Iseveien Bilinnredning AS

- har verksted i Sarpsborg
- har etablert en serviceavdeling i Asker
- kan levere maxitaxier med standardinnredninger nesten omgående, og spesialtilpasset maxitaxi i løpet av 12 uker
- har minibusser til utleie mens en venter på levering



# Ute etter ny drosjebil?

**Da bør du huske at ODI Bilsalg kan skaffe deg en nesten splitter ny Mercedes til uslåelige priser og med kort, kort leveringstid.**

– Bilene er garantert skadefrie og er så godt som nye, det vil si fra seks til tolv måneder gamle. De har dessuten aldri gått mer enn 30 000 kilometer, forsikrer Fredrik Håve som er daglig leder for ODI Bilsalg AS.

## **Fabrikkgaranti**

Han tilføyer at fabrikkgarantien dessuten videreføres.

– Vi har gode kontakter i Mercedes-systemet i Norge. Enten du bruker et merkeverksted i Oslo eller Alta, får du ingen garantiproblemer.

– Hva med leveringstiden?

– Vi kan levere så godt som hvilken som helst, nesten ny Mercedes i løpet av et par uker. Bestiller du en helt ny bil, kan det ta flere måneder.

## **Ekstragoder**

Skal du ha noe helt spesielt når det gjelder ekstrautstyr, må du regne med noe lengre leveringstid, men ODI Bilsalg kan uansett skaffe deg det meste.

– Du får dessuten en ekstremt god finansieringsordning gjennom ODIs avtale med Nordea Finans, nemlig 100 prosent finansiering til bare 3,85 prosent rente (p.t.) og med sikkerhet kun i bilen, opplyser Fredrik.

## **Kjøper du bil via ODI Bilsalg får du:**

- 10 % nybilrabatt gjennom If Skadeforsikring
- 100 % finansiering gjennom Nordea Finans AS
- full drosje- og momsrefusjon
- bil etter dine spesifikasjoner i løpet av to, tre uker
- forhåndsavtalt pris, inkl. alle skatter og avgifter
- ønsket ekstrautstyr utover det bilen er utstyrt med ved importen
- hjelp til å selge innbyttebilen som imidlertid kan brukes til den nye bilen er klar

## Ønsker tilbakemeldinger

**– For å fungere optimalt, må vi få beskjed om hva slags avtaler sjåførene i ODI/NTI-systemet ønsker seg. Derfor må vi satse på bedre kommunikasjon.**

Det fastslår Fredrik Håve, ODIs nye økonomisjef, som gjerne vil forenkle kommunikasjonsflyten mellom ODI/NTI sentralt og deres andelshavere og medlemmer.

– Vi kan for eksempel ta i bruk SMS-tjenester, utvikle vår hjemmeside [www.odi.no](http://www.odi.no) og ODI- og NTI-info, samt gjennomføre kundeundersøkelser.

## **Effektiv drift**

Fredrik påpeker at god kommunikasjon også medvirker til mer effektiv drift.

– Hele hensikten med ODI og NTI er jo å bidra til å styrke drosjenæringens lønnsomhet med innkjøpsavtaler, rabatter, et cetera. Jo mer vi vet om hva drosjeeierne vil ha, jo mer effektivt kan vi jobbe. Det er for eksempel liten vits og bortkastet tid å utarbeide avtaler som det ikke er interesse for.

Økonomisjefen understreker at bare slik kan selskapet jobbe målrettet i forhold til ODIs hovedhensikt.

## **Store muligheter**

Selv ønsker han å gjennomgå alle ODIs avtaler for å se om det er mulig å gjøre det som er godt nok, enda bedre.

– Med mange andelshavere i ODI og medlemmer i NTI, er det gode muligheter til å gjøre gode avtaler for næringen.

For øvrig ønsker Fredrik å se på utnyttelsen av det store potensialet som ligger i konsernet.

## **Spennende selskap**

ODIs nye økonomisjef har for øvrig seks års IT- og økonomistudier i England bak seg. Etter studietiden vendte han tilbake til Norge og en jobb som regnskapsmedarbeider i Johnson Controls der han sluttet som controller etter drøyt fem år. Siden har han vært ansatt i internettbutikken yaTack og i Hultafors.

– Hvorfor søkte du og takket ja til stillingen i ODI?

– Her får jeg en allsidig og spennende stilling med mulighet til å jobbe med mye forskjellig. Jeg fikk dessuten et veldig godt inntrykk av bedriften da jeg var på intervju.



## **FAKTA**

Fredrik Håve (35)

- er ny økonomisjef i ODI
- har seks års IT- og økonomiutdanning fra England
- har erfaring som regnskapsmedarbeider, controller og økonomiansvarlig
- er gift, har tre barn og bor på Skillebekk utenfor Oslo



# Adm dir har ordet...

**Utvikling av eiendommene til ODI har i "alle år" stått på agendaen. Først så vi på mulighetene til å utnytte eiendommen på Bryn til "Taxinæringens Hus", men dette må vi vente med til planene for ny Manglerudtunell foreligger.**

Oslo Taxi og ODI snakket om nye lokaler for Oslo Taxi i mange år, før avtale om dette ble inngått på nyåret. Byggesøknad ble sendt, byantikvaren var negativ, men nå i slutten av august fikk vi byggetillatelse på vilkår vi kan leve med. Nå er arbeidene i gang, og vi gleder oss til å vise frem de nye lokalene til Oslo Taxi og deres ansatte.

Samtidig pågår det arbeider med å etablere et treningssenter på 1400 kvadratmeter med inngang fra Dælenenggata 4.

Når dette er gjort, skal fasader, heis, felles trappeganger og lignende også pusses opp. Så vil rehabiliteringen av eiendomsmassen på Carl Berners plass forsette etter hvert som kontrakter med leietakere tegnes.

For ODI er dette store løft, men absolutt nødvendig for å sikre langsiktige og lønnsomme leiekontrakter, og for å ta vare på vårt "arvesølv."

Jeg vil også benytte anledningen til å takke våre kursveiledere over hele landet som holder kurs i Aktivt Sikkerhet. I mai hadde vi en vellykket samling på Gardermoen. Den entusiasme og kunnskap som disse drosjeeierne legger i arbeidet med å bevisstgjøre, forebygge og profesjonalisere drosjesjåførerens adferd i trafikken imponerer meg. Takk også til If forsikring som medvirket med egne folk og interessante og aktuelle foredragsholdere, der spesielt seniorforsker Dagfinn Moe fra SINTEF bidro til masse faglig påfyll.

Vi i ODI og NTI står på hver eneste dag for å gjøre drosjenæringen mer lønnsom. Vi ser derfor gjerne at flere av dere kommer med innspill til hva som kan gjøres bedre, nye ting vi burde ta tak i, og hvordan dere opplever avtalene våre i hverdagen, både ris og ros!



## Drosjenæringen viktig for Statoil

**– Statoil anser samarbeidet med ODI/NTI som viktig og ønsker å ha en tett dialog og jevnlig samarbeidsmøter for å få vite mer om næringens behov.**

Det fastslår Elin Skjeldrum Kristoffersen som er salgssjef i Statoil.

– Statoil ønsker å gi det beste tilbudet. For taxisjåføren er ikke prisen det eneste som avgjør om vi er en god leverandør, men også et godt stasjonsnettverk, hyggelig betjening og de riktige tjenestene. Vi har også en intensjon om å tilby taxinæringen konkurransedyktige priser, forsikrer salgssjefen og tilføyer at Statoil opplever taxinæringen som svært prisbevisst.

### Vinnvinn-situasjon

Hun mener Statoil tilbyr næringen en god avtale.

– Statoil går inn i en slik avtale med en forventning om et visst volum. Dette volumet er med på å bestemme rabatten. Er volumet mye lavere enn estimert, må man gjøre noe.

Elin presiserer at både ODI og Statoil inngår slike avtaler med en intensjon og en forventning om at medlemmene benytter den.

– Av den grunn ser vi på dette som en samarbeidsavtale, en vinnvinn-situasjon for begge parter. For øvrig har antall brukere av avtalen, etter omleggingen og bortfall av kontantkort, vært relativt stabil.

### Med vekt på service

– Service er viktig for taxisjåførene, de besøker oss ofte i arbeidshverdagen sin, og derfor er service viktig for Statoil. Vi ønsker et bredt vareutvalg som tilfredsstiller flere målgrupper. Statoil vet for øvrig hvor viktig god kundebehandling er og gjennomfører årlig samlinger for stasjonsmedarbeiderne for å holde fokus og motivere til gode kundemøter.

Salgssjefen sier videre at Statoil har intensjoner om å ha et godt stasjonsnett. – Vi skulle nok ønske at vi på enkelte stasjoner hadde bedre plass, slik at vi kunne få inn fasiliteter som

hvilerom og bord slik at våre kunder får mulighet for å sette seg ned og spise og lignende. Flere stasjoner har likevel gjort lokale tilpasninger for å tilpasse seg nettopp taxikunden.

For øvrig opplyser hun at kaffekoppen er kommet for å bli, og at Statoil har lansert et sunnere alternativ til hamburgere og pølser under varemerket "made to go". Dessuten tar bedriften miljøansvar med svanemerkede vaskemidler for bil.



**Tipping og Rikstotto direkte kommer på bensinstasjonen vår på Carl Berners plass i september. Vi får også tre spillterminaler med underholdningspill. Før vi eventuelt installerer Rikstotto direkte på Bryn, ser vi an erfaringene fra Carl Berner. Tipping finnes fra før av på Bryn.**

**– Dermed slipper kundene våre å spille andre steder, samtidig som vi skal ta en del av de lokale markedene, sier stasjonsleder Ronny Johannesen.**