



Les også:



Billig telefoni...



Skreddersydd forsikring



...og bevisstgjøring



Oslo Taxi flytter...



Treningscenter i flotte lokaler...

www.odi.no
...det lønner seg

Vil bli størst og best på taxi

For å styrke salget og bedre servicen, går ODI Bilsalg AS i kompaniskap med Svein Cato Høgh og skifter navn til ODI AutoCato AS.

– Målet er å bli størst og best på taxi gjennom kvalitet i det arbeidet vi utfører, konstaterer Svein Cato Høgh som blir daglig leder og deleier i det nye selskapet.

Kurt Gjøn, administrerende direktør i ODI, er svært glad og fornøyd over samarbeidet som er inngått med Høgh som har lang erfaring fra import og salg av biler, også til drosjenæringen, via sitt firma AutoCato.

– For å styrke virksomheten innen import og salg av nesten nye drosjebiler, har vi over tid arbeidet aktivt for å knytte til oss ressurser og kompetanse innen bilsalg og bilimport, forklarer Gjøn.

De mener ODIs intensjoner, ambisjoner og visjoner for taxinæringen, kombinert med AutoCatos produktkunnskap, leverandørportefølje og erfaring, gir bransjen det beste fra to områder.

AutoCato fortsetter på baksiden



Billig telefoni med Network Norway

Med Network Norway-abonnement kan du ringe og tekste familien gratis.

Avtalen som ODI har inngått med selskapet, innebærer dessuten at du også kan ringe og tekste drosjekolleagaene dine gratis, så sant de også benytter ODIs Network Norway-avtale.

Over 1000 brukere

– I dag benytter over 1000 drosjeeiere avtalen. Det er bra, men det er klart at jo flere brukere i ODI/NTI-systemet, dess bedre forhandlingsgrunnlag får ODI – som for øvrig allerede har forhandlet frem en god avtale, påpeker Key Account manager Kristian Eriksen.

Han sier det først og fremst er billig telefonabonnement drosjenæringen er opptatt av når det gjelder telefoni.

– Drosjenæringen er en gruppe som ofte har flere telefoner, og innimellom har vi gode

kampanjetilbud på nye telefoner til en svært gunstig pris til denne gruppen, opplyser Eriksen.

Mobilt bredbånd

Når det gjelder mobilt bredbånd, samarbeider Network Norway med Telenor Mobil, og deres kunder kan benytte Telenors nettverk med en USB hardware som settes i brukerens PC.

– Telenor har et godt utbygd 3G-nett, i hvert fall i sentrale strøk av landet, mener Eriksen som opplyser at selskapet er i ferd med å bygge ut sitt eget turbonett, noe han anser som svært spennende.



Interessert i skreddersydd forsikring?

Da bør du velge forsikringselskapet If. Med svært mange kunder i drosjenæringen, kan selskapet tilby en forsikringspakke som møter bransjens behov.

– Vårt tilbud om drosje- og yrkesskadeforsikring blir i dag benyttet av veldig mange drosjeeiere over hele landet. En avtale med stor oppslutning får større oppmerksomhet i If. Vi får gode statistikker og erfaringstall med ODI- og NTI-kundene, noe som bidrar til at vi lettere kan tilpasse forsikringsløsningene etter næringens ønsker og behov, påpeker Ifs salgssjef Olav Viken.

ODIs Kurt Gjøen tilføyer at de opplever svært fornøyde kunder etter skadeoppgjør med If.

– Vårt inntrykk er at kundene stoler på at ODI og NTI har god kontakt med If forsikring, og at dette bidrar til at de får et riktig og hurtig skadeoppgjør.

– Ja, mange velger avtalen fordi de synes den har gode vilkår, og at If har en velfungerende oppgjørsapparat den dagen skaden oppstår og bilen må på verksted, tilføyer Viken.

Inkluderer glass og skade

Han understreker at If også dekker redning og glasskader.

– Ikke alle selskaper dekker slikt, selv om glass utgjør hele 65 prosent av alle skadene som meldes inn til If. Derfor er det viktig å sjekke forsikringsvilkårene. En forsikring som ikke dekker disse forholdene, er ofte i utgangspunktet billigere. Til gjengjeld får bileieren hele kostnaden når skaden oppstår.

Kurt Gjøen mener at det høye tallet for meldte glasskader viser hvor viktig det er at forsikringen dekker dette.

Yrkesskadeforsikring

For om lag tre år siden etablerte If også en yrkesskadeforsikring for drosjenæringen.

– Tilbudet ble veldig godt mottatt, men mange benytter fortsatt bare vårt tilbud om drosjeforsikring. Nå har vi imidlertid forenklet prosedyrene slik at kunden kan tegne forsikringen direkte via If, og slipper gå via ODI eller NTI som før, opplyser Viken.



Stabilt prisnivå

Viken meddeler at prisbildet har vært relativt stabilt de siste årene.

– Vi har justert prisen i henhold til indeks og gjort noen justeringer for ulike grupperinger.

Benytter du ODI/NTIs forsikringsavtale med If, får du:

- et skreddersydd totalprodukt for drosjenæringen
- halvert egenandel ved kaskoskader for dem som har opparbeidet 75 prosent bonus
- dekning av bedriftsansvar
- ransforsikring
- psykologisk førstehjelp hvis du blir utsatt for traumatiske opplevelser
- billigere forsikringsavtale ved gjennomføring av aktivt sikkerhetskurs

Med hensyn til yrkesskadeforsikringen, så prises den per årsverk, og er inndelt i to soner,

Sone 1: Oslo, Bergen og Trondheim - kr 2.825 per årsverk,
Sone 2: Landet for øvrig - kr 1.886 per årsverk.

Oslo Taxi flytter inn i ODIs lokaler

I disse dager flytter Oslo Taxi inn i nyrenoverte lokaler i Trondheimsveien 100.

– Det er blitt utrolig flotte lokaler, enda bedre enn jeg hadde håpet på, uttrykker Bjørn Rebne, viseadministrerende direktør i Oslo Taxi (OT).

I 2009 inngikk OT en langsiktig leiekontrakt med ODI og har samarbeidet om å utforme lokalene til det beste for både OT og ODI.

Kompetansesenter

OT disponerer nå hele bygningens fjerde etasje og får dermed samlet virksomheten på ett plan.

– Vi får bedre internkommunikasjon, felles resepsjon og kommer tettere på hverandre. Våre ansatte viser også stor entusiasme. Vi har vært fleksible overfor ODI, og har i flere måneder nøydt oss med veldig liten plass. Nå gleder alle seg til flyttingen, sier Bjørn Rebne.

Bygningen er verneverdig, og derfor tok prosjektet noe lengre tid enn først antatt. Noe av det direktøren er spesielt fornøyd med, er at de har fått nye, gode kurslokaler.

– Ja, vi har fått et kompetansesenter der vi kan drive både intern- og eksterneopplæring og flere typer kursvirksomhet, noe våre ansatte og mange i taxinæringen får glede av.

Særpreget

Bjørn Rebne presiserer at de har lagt vekt på et profesjonelt samarbeid med ODI under hele byggeprosessen.

– Vi har blant annet kjørt hardt på at vi ville ha en åpen himling. Det tar vare på bygningens egenart og gir lokalene et mer industrielt preg. Kommunikasjon og åpenhet blir på den måten en del av utforming, forklarer han.

Uansett har det vært viktig å balansere kostnadene opp mot en optimalisering av lokalene. Det er for øvrig installert et felles ventilasjonsanlegg for hele bygningen, noe som bedrer arbeidsmiljøet betraktelig.

– Vi er superfornøyde, og det har vært veldig artig å ha bidratt til å realisere noe som det har vært snakket om i mange år, og som få trodde var mulig å gjennomføre, påpeker Bjørn Rebne.

– Vi for vår del er også svært fornøyde med prosessen og resultatet. Det har vært et spennende – og tidkrevende prosjekt, bekrefter ODIs økonomisjef Fredrik Håve.

Bevisstgjøring med forsikringsrabatt

Tar du Aktiv sikkerhetskurset, får du både en aha-opplevelse i forhold til ditt eget kjøremønster, samtidig som du får rabatt på lfs bilforsikring.

– Tilbakemeldingene på kurset er utelukkende positive, og mange av sjåførene som tar det, mener det burde vært obligatorisk for alle som har sertifikat, ikke bare drosjesjåfører.

Det opplyser Rune Haukeland, mangeårig kursleder for Aktiv sikkerhetskursene.

– Tidligere deltok gjerne drosjeeierne på grunn av løftet om forsikringsdebatt. Nå deltar mange fordi de har hørt at kurset er så bra, sier han.

Bevisstgjøring og ansvar

Haukeland mener kurset i stor grad handler om bevisst- og ansvarliggjøring.

– Vi tar opp tema som hvordan vi blir og vil bli oppfattet som sjåfører, hvilke risikofaktorer vi møter vi i trafikken, transportkvalitet og etikk.

Haukeland påpeker at det ofte skal ti gode opplevelser til for å oppveie én dårlig, og at yrkessjåfører blir lagt merke til på en helt annen måte enn andre. Derfor påvirker adferden til drosjesjåførene i stor grad omdømmet til hele bransjen.

– Vi har faktisk et ansvar både for oss selv, passasjerene, arbeidsgiver, familien og andre trafikanter.

Kurslederen er også overbevist om at dyktige, vennlige drosjesjåfører påvirker det generelle trafikkbildet positivt.

Det virker

Haukeland sier at mange drosjeeiere foretrekker sjåfører som har tatt Aktiv sikkerhetskurset.

– Men vet en at kurset fungerer?

– Ja, forsikringsselskapet If har ført statistikk som beviser at sjåfører som har tatt kurset kolliderer mindre og forårsaker langt

færre skader enn andre sjåfører. Det tjener selskapet på, og de hadde aldri gitt tusenvis av kroner i rabatt for sjåfører med kurset kun grunnet på en antagelse, konstaterer Haukeland.

AKTIVT SIKKERHETSKURS

– er et fire dagers kurs som har som mål å få ned skadeomfanget i drosjenæringen

– arrangeres i samarbeid med ODI/NTI og If forsikring. NTI holder helgekurs over hele landet, lokal arrangør holder kurslokale og bevertning for ca. 20 deltakere

– gir rabatt på bilforsikring hos If

– sjåfører som har tatt kurset har færre skader enn andre

– er utviklet i samarbeid med SINTEF

– kursinstruktørene er sertifiserte drosjeeiere



Bryn Auto dobler kapasiteten

Med en ekstra bukk, kan Asif Javed og Bryn Auto yte enda bedre service enn tidligere.

Den nye bukken er for lengst på plass, og bilmekanikeren er strålende fornøyd med muligheten den medfører.

– Ja, det betyr veldig mye. Vi kan yte kundene mye bedre service nå, i og med at vi kan gjøre mindre reparasjoner og hurtigservice selv om vi kanskje driver med en større, tidkrevende jobb.

Javed mener nettopp det betyr mye for spesielt drosjekundene som ofte har dårlig tid og som har bilen som arbeidsplass.

– Men det er ikke bare drosjeeiere som kan få service her. Her er alle velkomne, og vi har begynt å få mange kunder fra området rundt her.

Drop-in og timebestilling

Mens vi sitter og snakker sammen, kommer det en kar innom som er bekymret fordi det lyser en varselampe i bilen.

– Står bilen her, så kan du bare gi meg nøklene, så skal jeg se på det med en gang, sier Javed.

– Har dere mange drop-in kunder?

– Ja, og når det gjelder de sjåførene som kjører om natta, så kan de bare sette igjen bilen og legge igjen nøklene her på Statoilstasjonen på Bryn, så tar jeg meg av problemet når jeg kommer på jobben.

Er det en større jobb som skal gjøres, bør en derimot bestille time.

Gjør det meste til god pris

Javed utfører de fleste reparasjoner og vanlig vedlikeholdservice.

Han kan spesielt mye om Mercedes, men kan de fleste biler, særlig de som er mest vanlig innen drosjenæringen, og han utfører jobbene til gode priser.

– Hva med klager?

– På de to årene jeg har drevet her nå, har jeg ikke fått én klage.

BRYN AUTO:

Holder til på Statoilstasjonen på Bryn

Drives av Asif Javed som har fagbrev som bilmekaniker

Utfører det meste av service og reparasjoner på de fleste bilmerker



www.odi.no

...det lønner seg

Adm dir har ordet...

Flinke forretningsfolk har lagt sten på sten og bygget opp innkjøpslaget til det beste for drosjenæringen. I vår tid er det vårt ansvar å ta tak i det som er blitt gjort og bygge videre på det. Målet er å forvalte verdiene til andelshavernes beste med et langsiktig perspektiv.

ODI er derfor inne i en fase der det må investeres for å ta vare på "arvesølvet". Bygningsmassen rehabiliteres fortløpende etter hvert som vi lykkes med å inngå langsiktige leieavtaler. I fjor høst flyttet treningssenteret Fresh Fitness inn i våre lokaler, og i skrivende stund flytter Oslo Taxi inn i helt nye og flotte arealer. Etter hvert som vi inngår langsiktige leieavtaler, skal vi også rehabilitere disse etter leietakernes ønsker.

Dette er etter min mening en god forvaltning av "arven", samtidig som det gjør oss i stand til å gi bedre tilbud til våre andelshavere.

Bilkostnader er en av de tyngste utgiftspostene til dere drosjeeiere. Det er derfor med glede vi kan presentere samarbeidet vi har innledet med Svein Cato Høgh. Samarbeidet bidrar til at vi kan tilby nesten nye, skreddersydde drosjebiler til landets drosjeeiere. Sammen eier vi det som har fått navnet ODI AutoCato AS, og vi har store ambisjoner om å møte næringens behov for å forbedre bilregnskapet. Lavere innkjøpspris gir spart kapital- og avskrivningskostnader!

Innkjøpsavtalene våre fungerer ellers godt. Det ser vi på bruken av avtalene. Vi ser også at økningen skjer først og fremst innenfor NTI. Våre medlemmer i NTI skal vite at vi legger ned mye arbeid også for dere. Jo mer avtalene blir brukt, jo bedre står vi rustet når avtalene skal reforhandles.

Hilsen
Kurt Gjøn



Flotte lokaler og bra beliggenhet

I november åpnet Fresh Fitness et treningssenter på 1400 kvadratmeter i ODIs lokaler i Dælenenggata.

- Vi er godt fornøyd med lokalene så langt, sier administrerende direktør Paal Hansem som sammen med Sats Holding AB står bak treningssenteret.

- Hva synes du om beliggenheten?

- Plassert 100 meter fra Carl Berner-krysset, er beliggenheten veldig sentral for vår type virksomhet.

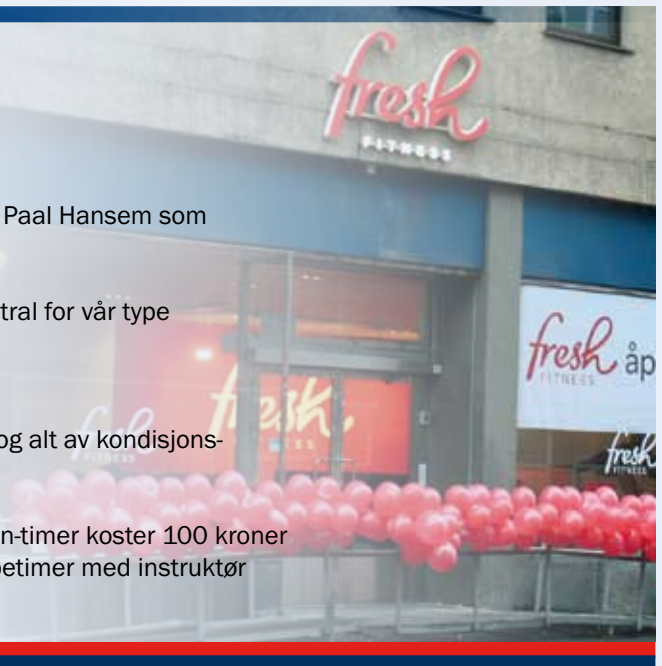
Billig trening

Hansem opplyser at Fresh Fitness tilbyr både gruppetimer, styrketrening og alt av kondisjonsapparater, i tillegg til personlige trenere.

- Og det til en tredjedel av prisen på de fleste andre treningssentre.

Hansem forteller at medlemskapet koster 199,- per måned, mens drop-in-timer koster 100 kroner

- Det er ingen bindingstid, og for 100 kroner ekstra per måned blir gruppetimer med instruktør inkludert i prisen.



ODI AutoCato

fortsetter fra forsiden

Relevante biler og masseimport

Foruten salg av Mercedes Benz til taxinæringen og andre firma- og privatkunder, kommer ODI AutoCato AS også til å satse på andre relevante drosjebiler, som for eksempel Toyota Prius.

- Etter avtale med drosjesentralene, kan vi også stå for import av flere biler samtidig. På den måten kan vi kombinere levering av kvalitetsbiler med kompetanse og service, påpeker Gjøn som tror nettopp det er noe bransjen vil verdsette.

Dine ønsker styrer butikken

Høgh presiserer at for å bli store og gode på taxi, er selskapet avhengig av en god dialog med bransjen.

- Vi legger derfor vekt på å synliggjøre oss og møte kundene, for eksempel ved å delta på ulike taxiarrangement. Dermed blir det lettere å fange opp bransjens ønsker og behov, sier han.

Gjennom Nordea Finans kan du som drosjeeier få: fullfinansiert drosje eller maxitaxi til (for tiden) 4,25 % rente med et etableringsgebyr på 1950 kroner

ODI AutoCato AS skal være en forhandler som:

- vet hva næringen krever og forventer
- bidrar til å styrke næringens posisjon og interesser, nå og i fremtiden
- utvikler et produktsortiment i tråd med markedets ønsker og krav
- yter personlig service og høy kvalitet
- er et naturlig valg ved kjøp av bil
- i samarbeid med ODI og NTI utarbeider og tilrettelegger gode avtaler og vilkår for drosjenæringen

Svein Cato Høgh (46)

- er "oppvokst" i bilbransjen med Mercedes Benz
- har vært i bilbransjen siden 1995
- Kjenner taximarkedet godt gjennom taxisalg fra merkeforhandler
- Har også selv erfaring som taxisjåfør