



fra førersetet

Det nye styret har påtatt seg å fylle denne spalten for å avlaste vår formann, det var faktisk en betingelse for at han ville la seg gjenvelge. Vi vil belyse det hver enkelt arbeider med, og de saker styret arbeider med.

Som man roper i skogen får man svar.

Dette gamle ordtak betyr at man får det svar som er ønskelig. I forrige nummer av VP beskrev jeg årets vårtur, som denne gang gikk til Hadeland i anledning våre 60 år som klubb for veteranbilinteresserte. Jeg lurte på hva det kom av at vi var skuffende få som ville bruke en søndag til en slik gammeldags biltur. To tilbakemeldinger fikk jeg, og takk for det til Laila Graneng og Halvdan Syvertsen. Lailas brev kan dere lese på annet sted i bladet, det er en god beskrivelse av det daglige liv i familien, og de valg som må gjøres på grunn av "tidsklemma".

Vi har mange konkurrenter når det gjelder våre medlemmers tid og oppmerksomhet. På den ene siden har vi alle de aktiviteter som Laila beskriver, på den andre siden finnes nå mange lokale klubber som også har gode aktiviteter. En fersk veteranvogneier kan velge mellom merkeklubber og lokale klubber. Merkeklubben for å lære mest mulig om sitt merke, den lokale klubb for å finne et sosialt liv, rett og slett finne frem til samvær med likesinnede.

Etter 60 års virksomhet må vi i NVK tilpasse oss denne situasjon. Som lokalklubb fungerer vi innen en radius på 10 mil fra Oslo med godt besøkte medlemsmøter. Vi kan tilby ekspertise til veiledning på nesten alle merker, men vi regner med at de fleste av våre medlemmer i tillegg er med i minst en merkeklubb. I og med at vi i utgangspunktet er landsomfattende, er det ikke enkelt for styret å

stake ut kursen fremover. På en måte virker det som om vi prøver å gjøre alt for alle.

Når det gjelder tilbakemeldingen fra Halvdan Syvertsen, kunne vi ikke ta den med i bladet av plasshensyn, men i korthet var hovedbudskapet at vi må styrke vår nettside for bedre å få bekjentgjort våre aktiviteter. Det er styret helt enig med han i. Etter gjentatte ganger å ha utlyst stillingen som web-redaktør i VP, ser vi oss nødt til å søke eksternt hjelp.

Forsikring

Ved årsskiftet har LMK skiftet leverandør av våre forsikringstjenester. Det var derfor med stor spenning jeg så på resultatet for første halvår. Vi hadde ved årsskiftet 135 medlemmer som hadde ett eller flere kjøretøy med LMK forsikring gjennom Tennant. Disse ble ved forfall kontaktet og fikk tilbud på vårt nye opplegg. Resultatet hittil er at 75 har tegnet LMK forsikring. Det mest oppmuntrende er at 69 av disse valgte å flytte alle sine forsikringer til LMK. Husk, bare første halvår er gått, det er nesten like mange som har sitt forsikringsforfall i annet halvår. Fasit så langt er at omtrent 9 av 10 har valgt å flytte. Ennå er det et stort marked blant våre 1300 medlemmer, ved årsskiftet var det bare litt over 10% av oss som hadde LMK forsikring. Jeg trodde derfor at NVK var blant de dårligste klubbene til å gjøre bruk av denne gunstige forsikringen, men LMK hevder tvert imot at vi er blant de 20 beste klubbene. Så her har både vi og LMK et enormt potensiale, husk den premien du betaler gir et lite bidrag til både LMK og din egen klubbs drift.

*Sven Erik Bjørnrud, styremedlem
Bjørn G. Johannesen, formann*

