



Bobil og Caravan

magasinet®

Fritidsglede for deg med
campingvogn og bobil

Størst på campingvogn, bobil
og fritid i Norge

FAMILIENS campingnyheter

BIL/BÅT	BC	2168	004	kr 89,00
7 023060 021689 7 1004				

20 CAMPINGVOGNER OG
90 BOBILER 2018

67 STORT
MESSEMAGASIN

102 BOCM
I ATOMBUNKER

Trygge kjøp av bobil og campingvogn

Billig kan bli fryktelig kostbart

Det heter seg at hvis man får tilbud som nesten er for gode til å være sanne, da er de som regel akkurat det. Norges CaravanBransjeforbund, NCB, advarer på det sterkeste mot billige kjøpstilbud av bobiler og campingvogner fra utlandet. BoCM forteller her hvorfor.

AV: BJARNE EIKEFJORD

Adra til utlandet for å kjøpe «billig» bobil eller campingvogn kan være fristende der og da, men de færreste vet at bak den søte kløe i form av lavere førstegangspris, ligger en enorm sur sveie i form av skyhøy økonomisk risiko flere år fram i tid. For en tid tilbake dumpet denne meldingen inn i postkassa vår:

Fra: Per Tomas Dale

Sendt: 16. juni 2017 14:55

Til: Redaktør Bjarne Eikefjord

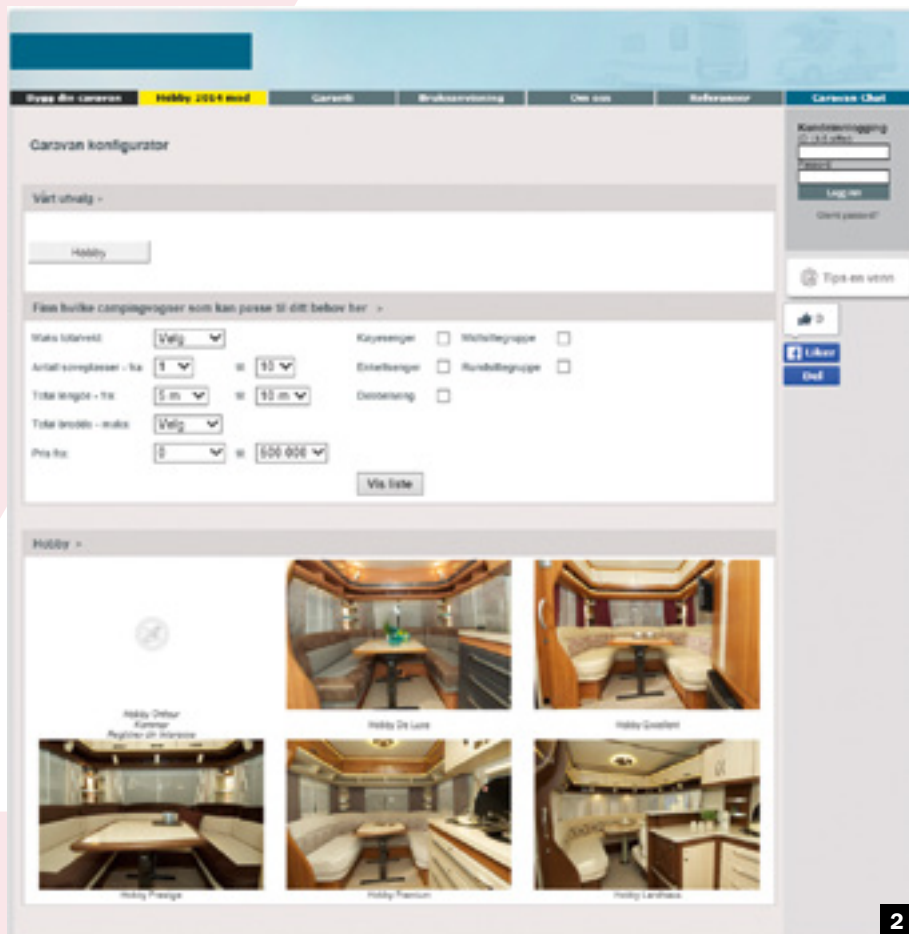
Emne: Garanti på nye bobiler

Bobil og Caravan Magasinet er et meget bra blad. Alltid noe interessant der! Jeg er eier av en to år gammel bygbobil, Citroen Jumper, Pøssl, mod 2015. Til min store "forskrekkelse" gikk garantien ut nå i juni i 2017. På "norske" Citroen Jumper er det 5 års garanti. Etter å ha skrevet til Citroen Norge fikk jeg beskjed om at bilen min er parallelimportert og derfor ikke har lenger garanti enn 2 år som gjelder fra "moderlandet". Garantien utover 2 år på "norsk" Citroen er det importøren som gir. De fleste bobilene i Norge er bygget opp på Fiat, som har 5 års garanti i Norge, men bare 2 år i "moderlandet"? Er dette korrekt hvis ja, vet norske bobileiere om dette?

Bobil og Caravan Magasinet har flere ganger tatt opp saker hvor folk har kjøpt bobiler og campingvogner rimelig i utlan-



1



2

det, for deretter å få til dels betydelige ekstraregninger og store problemer. For her snakker vi om kapitalvarer som gjerne koster rundt en million i innkjøp. Per Tomas Dale er langt fra den første som er blitt forskrekket og fortvilet.

Kraftige advarsler

Norges CaravanBransjeforbund NCB, har i flere år på det sterkeste advart mot parallellimport av bobiler og campingvogner, og BoCM spør generalsekretær Geir Holm i NCB spørsmål om hvorfor dette er viktig.

Hvilken konsekvenser kan en kjøper av parallellimportert bobil eller campingvogn risikere?

Konsekvensene kan bli svært store, og det kan bli en skikkelig dyr affære. For som privatperson og egenimportør sitter du med hele garantiansvaret i 5 år. Skulle noe skje med bobilen eller campingvognen utover de to årene, er det du selv som må stå for de kostnadene. Kjøper man av en NCB-forhandler får man 5 års reklamasjonsrett i henhold til forbrukerkjøpsloven.

Betyr det at en som importerer bobil eller vogn selv, vil stå personlig garanti-ansvarlig etter norsk lov i hele 5 år ved eventuelt videresalg?

Dette er det svært få som er klar over, og som fort kan bli svindyr. For som selger er man ansvarlig for varen i 5 år, selv om det skjer eierbytter. I tillegg er det slik at en hel del norske forhandlere ikke vil ta en importert bobil eller vogn i innbytte.

Hvorfor vil ikke norske forhandlere «ta

i» kjøretøyer som er direkteimportert fra utlandet?

En norsk bobil eller campingvognforhandler har ingen plikt til å hjelpe deg hvis du har handlet bobilen eller vogna i utlandet, selv om forhandleren selger samme merke som du har importert. Dette gjelder både garantiarbeid og reklamasjoner. En norsk forhandler vil kunne hjelpe forutsatt at det finnes ledig kapasitet mot at kunden selv betaler hjelpen han mottar. Men da til den pris våre medlemmer tar for jobben. Disse utgiftene må kunden selv kreve refundert av den utenlandske forhandleren, så lenge det finnes juridisk grunnlag for det. Kanskje kan en utenlandsk forhandler gå med på at bobilen blir reparert i Norge, men i de aller fleste tilfellene vil nok den utenlandske forhandleren si at ja, greit, men kom hit med bobilen så kan vi se på den. Det kan jo bli dyrt og tidkrevende.

Et annet aspekt er at mange forhandlere, spesielt de som tilhører en kjede, får ikke lov til å røre parallell eller bruktimporterte bobiler. For ved for eksempel å ta en tetthetskontroll (fukttest), stemple i serviceheftet og sende det inn til produsenten, overføres plutselig ansvaret for denne bobilen til forhandleren som har gjort denne jobben.

Hvilke rettigheter kan en kjøper av bobil eller campingvogn fra utlandet påberope seg?

Har du som kunde valgt å kjøpe en bobil eller vogn i utlandet har du ingen rettigheter etter norsk forbrukerkjøpslov. Handler du i Norge har du opp til 5 års reklamasjonsrett hvilket du ikke får i utlandet. Reklamasjon på feil og mangler

ved gjenstand kjøpt utenfor Norge, MÅ rettes til den utenlandske forhandleren. Derfor bør man sjekke tilbudet nøye, og sammenlikne mot de rettigheter man har som norsk forbruker. Med «julenispriser» er det svært ofte at bobilen eller vogna ikke nærheten har det samme tekniske utstyret som de produktene vi som NCB-forhandlere selger. Det kan være varmesystemer, isolering og lime-masse. Prisen blir deretter, men produktet ser jo veldig ofte helt likt ut.

Hva kan man «spare» på kjøp – og hva blir regnestykket når man må bringe kjøretøyet til utlandet for service og vedlikehold?

I pris mot pris kan det være penger å spare på å privatimportere bobilen eller campingvogna, men det bør i høyeste grad veies opp mot hva du mister av rettigheter, lett tilgjengelig og gratis garantihjelp hos en NCB-forhandler. Min påstand er at det man eventuelt sparer på å importere, taper man veldig fort den

- 1 Bobiler og campingvogner er store investeringer. Kjøp trygt gjennom norske forhandlere, sier NBCC og NCB. (Illustrasjonsfoto, kjøretøyene har ingen tilknytning til parallellimport)
- 2 En faktisk webside fra en tidligere norsk parallellimportør. Kundene tror at de kjøper av ordinær norsk forhandler, mens kontraktene viser at de i praksis står som egenimportør fra forhandler i Tyskland. (Illustrasjonsfoto)
- 3 Hvis ikke vogner og bobiler følger garantikravene om årlig fukttest, bortfaller alle garantier, og dermed kan eierne selv bli stående økonomisk ansvarlige for kostbare fuktskader som dette. (Illustrasjonsfoto)
- 4 Her fra en to år gammel campingvogn hvor fukt og kulde har sprengt laminatet og forårsaket inntrengning i sidevegg. En kostbar reparasjon hvis garantien er gått ut.





5

5 Generalsekretær i NCB, Geir Holm, presenterer NCBs strategiplan for bedre kundebehandling på årsmøtet i 2017



6

6 Fagsjef Jørgen Snoen i NBCC orienterer her stortingsrepresentanter om NBCCs handlingsplan for bedre camping med bobil og campingvogn

dagen problemene melder seg. Og er det noe alle som eier en bobil eller campingvogn vet – så er det at det skjer. Må du til utlandet for å få reparert skadene, blir kostnadene store både i penger og tid.

Hva mener du er det viktigste for NCBs policy for å fraråde parallellimport og i stedet anskaffer fritidskjøretøyer gjennom autoriserte, norske forhandlere?

Det skaper trygghet, og man sikres de rettigheter som forbrukerkjøpsloven gir deg som kunde. Garantier og rettigheter for kjøper ved å handle hos en NCB-forhandler kan fort være verdt enormt mye – ikke minst ved at vi også skal hjelpe hverandres kunder når de trenger hjelp.

Kan du fortelle oss litt om NCBs strategiplan for bedre kundebehandling?

Det aller viktigste vi gjør er at vi hver eneste dag jobber med at våre medlemmer skal bli mer kompetente enn de var i dagen før. Vi har etablert NCB-akademiet hvor vi hvert eneste år setter opp ulike type kurs som våre medlemmer skal delta på. Har blant annet startet en fagutdanning på våre caravanmekanikere. Nesten 200 har vært på gasskurs som er første modulen i denne bransjegodkjente fagutdanningen. I tillegg har vi startet et lederprogram. Vi har kjørt kurs i forbrukerkjøpsloven. Som sagt vi skal hele tiden bli bedre. Vi må hele tiden minne oss selv på at det er kundene som betaler lønn til medarbeiderne i våre medlemsbedrifter.

Så det er ikke bare for å sikre dere selv mer salg og oppgaver dere går ut med disse

advarslene?

«Nei! Dette gjør vi for at norske kjøpere, som investerer millionbeløp i kjøretøyer, ikke skal risikere å få store økonomiske problemer i ettertid», sier Geir Holm, generalsekretær i NCB.

«Ta ikke sjanser, kjøp trygt av norsk importør»

Det sier fagsjef Jørgen Snoen i Norsk Bobil og Caravan Club, NBCC da BoCM forelegger ham intervjuet ovenfor til kommentar. Og han har mer på lager:

–«Kjøp av bobil og campingvogn er en stor investering, og da mener vi det er hårreisende at kunder av norske selskaper lokkes til å kjøpe fra forhandler i utlandet. Jeg har gjennom årene sett en del slike kontrakter. Samtlige viser kjøper som importør, mens han i mange tilfeller tror han kjøper gjennom et norsk firma»-, sier Jørgen Snoen, som stiller seg fullt og helt bak uttalelsene fra generalsekretær Geir Holm i NCB.

Men er det ikke bra med priskonkurranse innen caravanbransjen også?

–«Jo, vi skal gjerne ha priskonkurranse, men på like vilkår. Det har vi ikke når garantiansvaret hele 5 år etter kjøp, skyves over på kundene som ofte intetående kan sitte med en fryktelig økonomisk risiko når man selv står som importør. Produsenter gir fuktgaranti på opp til 12 år, forutsatt at vogna eller bobilen får årlig fuktighetstest hos forhandler. Hvilket betyr å oppsøke forhandleren i

utlandet årlig, ellers bortfaller hele garantien med de konsekvensene det medfører. NBCC har positivt merket seg den betydelige innsats NCB har gjort for å bedre både kundebehandling og service, og det vil være en stor fordel for alle medlemmer i NBCC»- sier Jørgen Snoen som legger til at NBCC etter årets meget vellykkede vervekampanje, har fått svært mange nye medlemmer. –«Vi er opptatt av at disse skal sikres mot den form for økonomisk risiko som Geir Holm beskriver. NBCC får til stadighet takk for at vi er den eneste foreningen for eiere av bobiler og campingvogner som faktisk forsøker å bekjempe uvesenet med parallellimport»-, sier Jørgen Snoen.

BoCM nekter annonsering fra parallellimportselskaper

Bobil og Caravan Magasinet er eneste bransjepublikasjon som konsekvent nekter enhver form for annonsering fra eller omtale av firmaer vi vet bedriver parallellimport. Samtidig setter vi søkelyset på konsekvensene for de som måtte havne i «uløkka» ved å bli stående med økonomisk ansvar etter slik import. Dette kan vi gjøre fordi vi er det eneste uavhengige fagmagasin for bobiler og campingvogner i Norge.

Red.