



I Gull og Ur nr. 5 brakte vi historien om den uheldige Bergensdamen som ble svindlet på ferietur til Tyrkia. Gullsmed Stig Sundin og Pia Kleppe i Forbrukerrådet stod frem og kommenterte saken. De advarte sterkt mot å kjøpe kostbare smykker i utlandet.

I Taksthjørnet denne gang tar Erik Øiesvold opp tråden fra vår reportasje og gir også råd til gullsmeder når kunden spør dem om de har gjort et godt kjøp på ferie.

# TAKSTHJØRNET

## Kostbare reiseminner

I den senere tid har vi lest flere artikler i pressen om turister som føler seg lurt til å handle «billig gull» på ferieturer. Etter å ha kommet hjem og fått vurdert verdien av varene, forstår de også hvordan det er mulig å tilby en ukes ferie med reise, utflukter og opphold på luksushoteller.

*To eksempler:*

### 22.000 I OVERPRIS

Det viste seg at øredobbene kjøpt hos D Jewels i Tyrkia under en billig tur med Reise Service Deutschland (RSD) kun er verdt 7400 kroner. Kunden har altså betalt 22.000 kroner overpris på det fabrikkens beskrev som et høstkupp, ifølge avisen Fyllingen.

### BRUKTE 730.000 KR

TV 2 Hjelper Deg fortalte nylig om en kvinne som brukte 730.000 kroner under en liknende tur med Club Royal. Kleppe Morken i Forbrukerrådet spør seg – Hvem gjør noe sånt? Jeg blir helt matt. La være å kjøpe, eller prut i hvert fall. Det er veldig sjelden du gjør et kupp på et turiststed.

Club Royal avviser overfor TV 2 at de samarbeider med gullforretningen i Tyrkia, men de kan heller ikke love å «løse en eventuell sak slik som kunden ønsker den løst».

– Hvilke råd vil Forbrukerrådet gi til de som drar til Tyrkia? Spør TV2.

– Jeg tenker at de bør være forberedt på å bli utsatt for aggressiv markedsføring, og jeg tenker også at det kan være smart å holde sammen. Jeg har for eksempel en sak hvor en eldre dame ble presset til å inngå en avtale og ble nektet bistand fra datteren. Tyrkia-reiser har pekt seg ut som et spesielt problem, ifølge flere kilder. – Du har ingen angrerett i Tyrkia. Det er ikke noe håp for de som blir lurt. Det faller ikke under norsk lovgivning, sier Forbrukerrådets Pia Kleppe.

### KJENT UTFORDRING I GULLSMEDBRANSJEN

Stig Erling Sundin i Bergen Gullsmedlaugs Takstnevnd utfører takster som blant annet er retningsgivende for forsikringselskapene. Han sier til Bergens Tidene at de har fått flere liknende henvendelser den siste tiden og jeg er sikker på at de fleste av våre forretninger allerede har møtt og kommer til å møte problemstillingen. Rådene bør kanskje være ikke å kjøpe noe. Vurderer man kjøp skal en være uhyre skeptisk til alt av påstander om hvor dyrt ting er i Norge. Likeså løfter om store avslag, sertifikater og garantier. Dessuten viser det seg at kvaliteten på smykkene ofte ikke er slik vi kjenner det fra Norge.

### FAGKUNNSKAP ER EN FORUTSETNING

Mange kunder vil selvfølgelig vite om de har gjort et godt kjøp og da gjelder det å holde tungen rett i munnen. Første regel er ikke å uttale seg om verdi uten tilstrekkelig kunnskap. Jeg hører fremdeles om tilfeller hvor selgerne i forretningen anslår priser på tilsvarende i Norge som ligger langt over det som ville vært tilfellet. Man sammenligner med smykker i egen forretning og legger til litt ekstra fordi størrelsen på steiner ofte er mye større enn de vi er vant til. Manglende kunnskap om glassfylte og fargede smaragder og rubiner gjør ikke saken bedre.

Kundene blir forledet til å tro de har gjort gode kjøp og forteller dette videre til venner og kjente og så ruller snøballen. Ansvaret ligger hos en velmenende representant i gullsmedbransjen.

### HVA BØR GULLSMEDENE SI TIL DE SOM HAR VÆRT PÅ SLIKE REISER OG «INVESTERT» I GULL?

Første bud er ikke å gi noen som helst antydning over disk. Smykkene må tas inn til vurdering. Still kundene spørsmålet hva de egentlig trenger en



**Erik Øiesvold**

Gullsmedmester  
erikoiesvold@gmail.com

verdivurdering til. De fleste kundene vil egentlig bare ha en bekreftelse på at de ikke har betalt for mye og det kan være lurt å spørre direkte: Vil du egentlig vite om du har betalt en riktig pris?

Er svaret ja, vil jeg anbefale at du ber om alle sertifikater og hva de har betalt. Ønsker ikke kunden å opplyse om dette (de kan være mistroiske til vår objektivitet) – så er mitt svar at vi gjerne kan gjøre en full takst som innebærer markedsundersøkelse i Tyrkia, sammenstilling med våre erfaringer og på dette grunnlaget utstede et takstbrev. Prisen på en slik tjeneste er høy (mye jobb) – og kanskje ikke nødvendig når alt kommer til alt.

En slik vurdering går ut på at du sjekker om det er gull, kvalitet på steiner og gjør et overslag for deg selv på verdi. Ta gjerne utgangspunkt i norske priser og trekk for kvalitet. Ligger beløpet kunden har betalt vesentlig over det resultatet du kommer til, vil jeg si at de har betalt for mye. Ligger betalingen godt under «norske» priser har de gjerne betalt en fornuftig pris (forutsatt at kvaliteten også er lavere enn for tilsvarende i Norge).

#### **TRENGER KUNDEN ET DOKUMENT?**

Noen trenger en takst å slå i bordet med ovenfor sine kreditorer, i så fall må vi gjøre dette skriftlig. Dette er en tjeneste vi også kan tilby, men det krever erfaring. Vi skal ta høyde for kvalitet og hva en rimelig pris burde være (gjørne etter norske forhold med justering for kvalitet og mva). Jeg har selv laget en del brev – og så langt har alle kundene sluppet å betale de siste avdragene.

#### **REISEMINNER TIL OVERPRIS**

Når kundene betaler dobbelt så mye eller mer for et smykke på ferietur enn de ville ha betalt for vanlig «norsk» kvalitet en ordinær forretning er det ikke lenger noe supertilbud. Til alle mine kunder som har betalt for mye vil jeg anbefale at de neste gang pruter mye mer. De oppfatter budskapet uten at vi trenger å gni det inn.