

BETALINGSFORMIDLINGSAVTALE

Det har blitt utrolig vanskelig å gjøre dette for tiden, og verre blir det hver eneste dag. Det er så mange kjeltringer over alt. Det er veldig lettvis for normenn å bare sende penger over hit til oss og så forvente at alt skal bare falle på plass. Dette tar tid, og det er mye mer komplisert enn folk tror. Vi tar dette veldig seriøst for å beskytte deg som kunde.

MEN VI ER IKKE ANSVARLIG HVIS NOE GÅR GALT. IKKE KOM ETTER OSS.

Noen ganger kan dette gjøres innen en uke eller to og selger vil frigjøre kjøretøyet umiddelbart. Husk å les nøye hvilke betalingsfrister selger har oppgitt. Ofte er det forskjellige opplysninger. I beskrivelsen sier selger en ting, nederst på siden noe annet. Få bekreftelse fra selger hva som gjelder. I de fleste tilfeller skal de ha depositum innen 48 timer og resten innen en uke. Tenk nøye over dette og hvordan dette kan gjøres før du byr. Vil du bruke oss tar det vanligvis 1 dag hvis du overfører **EXPRESS WIRE TRANSFER** til vår konto her i USA. Men ofte er det vanskelige selgere som for eksempel vil ha bankremisser. Bankremissene må bekreftes av selgers bank og det kan i noen tilfeller gå opp til hele 3 uker før banken bekrefter at sjekken er god. Det er absolutt ingenting NorUsOnline kan gjøre for å sette fart i slike transaksjoner. Det må bare gå sin gang. Ofte er det heftelser. Dette kan ta enda opp til 4 uker ekstra å ordne opp i.

NorUsOnline kan ikke alltid betale selger straks pengene kommer inn på vår konto. Ofte er NorUsOnline ute på henteoppdrag, selger har dratt vekk, det kan være sykdom, eller selger har ikke gitt oss nok utfyllende informasjon slik at NorUsOnline får gjort det NorUsOnline skal, for eksempel manglende konto nummer etc.

Siden man da ikke vet hvor lang tid slikt vil ta så kan man jo heller ikke arrangere opphenting med transportør. Først når selger sier at alt er ok kan NorUsOnline sette hjulene i gang med å ordne opphenting. Normalt vil dette skje innen ca 2 uker fra NorUsOnline har fått klarsignal fra selger, noen ganger litt lengre.

Vi har hatt flere tilfeller hvor eldre biler mangler chassinummer i enten vinduet eller dør. Vi vil si ifra om dette når vi får den inn. **Be selger om å ta et tydelig bilde av chassinummeret og dette vil da ikke være et problem.** Vi kan eksportere **MEN** du kan få problemer ved visning av bil i Norge. Dette er ditt ansvar. Vi har gjort jobben vår. Du kan jo selge kjøretøyet igjen her i USA. Vi kan hjelpe med å finne noen her som kan gjøre dette for deg. Dette må du da betale for. Vi vil ta betalt for lagring.

Det er ofte et problem at så snart selger har mottatt penger så er de veldig dårlige med oppfølging. De har da fått betalt og det er da ikke så nøye. Dette er veldig vanskelig for oss og masse stress. Vi prøver å ordne med henting og selger svarer ikke slik at vi ikke får satt opp henting når vi har transportører som kan hente der kjøretøyet er. For eksempel, i ett tilfelle var alt satt opp for henting, transportør dro til adressen, selger var ikke der. Den eneste som var der var datteren på 13 år. Bilen hadde plutselig ikke bremses, den var tom for bensin og batteriet var dødt. Transportør kontaktet oss. Selger hadde lovt at dette skulle være garantert ordnet på forhånd. Vi måtte legge på prisen til transportør slik at han kunne dra å ordne med bremsesveske, bensin og batteri. Enden på visa var at det kostet oss mere en vi hadde priset norske kunden og den norske kunden ville ikke betale noe ekstra. Vi brukte også mye mere ressurser (tid) enn hva som var vanlig. Vi hadde priset ting på forhånd sa den norske kunden. Lett å sitte hjemme i sofaen og ha den innstillingen. Vi forbeholder oss derfor retten til å justere for slikt. Koster for eksempel henting hit \$200.00 mer enn tilbudet som ble gitt så vil vi ha dette fra den norske kunden.

- Vi kontakter selger, vi vil sjekke at selger har title liggende og at den er tilgjengelig. Vi sjekker at det ikke er heftelser. Det er mange skeptiske selgere i USA. MEN, det er ditt ansvar at alt dette er riktig. Spør selger før du byr. Sjekk før du kjøper. Ofte sier auksjon f.eks "Title: Clear", men at dette ikke er tilfelle. Det er heftelser som må betales. Kjøretøyer er i en annen persons navn, noe de kaller "Open Title". Vi dobbelsjekker før varen betales. Mange selgere har lange paragrafer med utrolige kompliserte beskrivelser, masse ting skrevet med liten tekst, som spesifiserer diverse "Fee's" etc som er skrevet av advokater. Vår erfaring er at konklusjonen er at du har absolutt ingen sjanse for pengene tilbake når du har fått høyeste bud. Varen er da din og betaler du ikke så kan de komme etter deg. Hvis du vil ha denne betalingformidlingspakken og sender NorusOnline penger for å slutføre handelen så vil vi alltid gjøre vårt ytterste, MEN VI ER IKKE ANSVARLIG HVIS NOE GÅR GALT. IKKE KOM ETTER OSS.
- Spesielt når de skal selge til f.eks en utlending, men alt skal gå via en annen person her i USA blir de skeptiske. I noen tilfeller vil de da ikke sende kopi av title. Det kan vi ikke gjøre noe med. Vi vil da gi deg beskjed om at handelen ikke kan utføres. Vi gjør dette for å beskytte deg. Kan ikke sende penger til ukjent person. MEN, INSISTERER DU SÅ GJØR VI SOM DU SIER. MEN VI ER IKKE ANSVARLIG HVIS NOE GÅR GALT. IKKE KOM ETTER OSS. Den personen har da penger for kjøretøy, sitter fortsatt med title og kjøretøy. Teknisk sett kan de da selge bilen igjen. Vi har da gjort vårt beste. Vi har brukt tid og vil da sende pengene tilbake til din konto. Dette vil koste deg \$ 300.00. Vi har brukt tid og ressurser og kan ikke gjøre slikt gratis.
- Selger har fylt ut Title feil og ting må ordnes før eksport: \$60.00 per time brukt pluss kostnader som for eksempel porto.
- Vi har dokumentert overføring men selger kontakter oss ikke og pengene kan da være borte. \$60.00 per time brukt pluss kostnader som for eksempel porto. Skulle det bli nødvendig med advokathjelp betaler du for dette også. MEN VI ER IKKE ANSVARLIG HVIS NOE GÅR GALT. IKKE KOM ETTER OSS.
- Vi har hatt en del problemer de siste månedene hvor norske kunder avtaler kjøp og skal sende oss penger. Vi setter hjulene i gang og bruker en del tid på å sette ting opp vedrørende betalingformidling. Hvis vi da føler noe er galt sier vi ifra. Den norske kunden gidder ikke en gang å si takk og vi har kastet bort tid. Ikke aktuelt lengre. Vi vil da ha et depositum satt inn på konto før vi gjør noe som helst. Depositumet er nødvendig for at vi skal vite at du er seriøs. Hvis dette ikke er akseptabelt for deg som kunde, finn noen andre. Har alt for mye å gjøre og driver ikke med gratistjenester. Vi har regninger å betale også. Depositumet er NOK 2000.00 satt inn på norske konto som vi da vil oppgi.
- Ikke ring oss annenhver dag og spør om framdrift. Vi kan sitte å snakke på telefonen hele dagen, svare på email etc og har da ikke tid til overs til å gjøre effektiv jobbing. Med over 350 kunder har vi ikke tid til slikt. Forstår veldig godt at dere som kunder lurere på hvordan det går med handelen. Dette vil bare føre til at vi blir liggende etter. Vi vil oppdatere deg som kunde når ting skjer. Se

fraktavtale for mere detaljer om tidsrammer etc. Her er lenken:
<http://www.norusonline.com/fraktavtale.pdf>

- Skulle du trenge hjelp utover dette med å følge opp ting så kan vi hjelpe men det vil koste \$60.00 per time brukt pluss kostnader som for eksempel porto. Vi har ikke kapasitet til slikt og må betale andre for jobben med oppfølging.

Dette er fortsatt et enmannsfirma. Vi trenger hjelp, men den personen må kunne norsk og det finnes ikke noen her lokalt som vi vet om. Vi er for tiden i en fase hvor vi vokser mye men ikke nok til at vi kan ansette hjelp. Dette er ikke for å være vanskelig, men for å forklare ting på forhånd slik at vi kan redusere tid på telefon/email. Kan ikke pakke kontainere, svare på telefoner/email hele tiden. Email/telefonsvarer blir vanligvis sjekket daglig. Jobber også mange timer lørdager og søndager, men telefonen er som regel slått av slik at vi kan få ting unnagjort. Best om du bruker email.

Forstår dette høres veldig negativt ut, MEN dette er virkeligheten vi har med å gjøre hver dag, ting og tang som den norske kunden ikke tenker på, eller egentlig vet hva det tar av tid og ressurser for å få ting gjort. Det er ikke bare å gjøre ting slik og slik.

Hadde dette vært så enkelt så hvorfor da betale noen for jobben. Sier vi nei takk til ett oppdrag er det fordi at vi prøver å holde et visst servicenivå og prøver å beskytte deg som kunde. Sjekker vi for eksempel en auksjon og føler at dette blir bare problemer sier vi nei takk til oppdraget. Har ikke tid til lange forklaringer hvorfor. Stol på vår erfaring. Vi vil heller si nei takk enn å ha misfornøyde kunder. Vanligvis vil en norsk kunde bli misfornøyd fordi at de ikke vet hva alt dette innebærer og tror at vi har dårlig oppfølging.

Rett og slett misforståelser. Og vi har ikke tid til å sitte å forklare alt som skjer i hvert tilfelle. Med 10 års erfaring i eksport så vet vi hvordan ting kan gjøres. Du må da som kunde stole på vår ekspertise og vite at vi hele tiden yter vårt ytterste for at ting skal gå bra og at vi vil at oppdrag skal gå unna så fort som mulig. Det er denne ekspertisen du betaler for. Jo raskere vi kan fullføre oppdrag, jo raskere kan vi fylle kontainere og varene vil ankomme Norge raskere.

Dette er målet for begge parter. Hurtigst mulig service, skadefritt og til fornuftige priser.

Vennligst signer hver side av denne avtalen, og enten da faks tilbake til 615-355-7001 eller scan inn og email til oss.

Jeg er inneforstått med de forhold som er beskrevet i denne kontrakten. Kontrakten dekker ikke alle tenkelige/utenkelige forhold som kan oppstå og eventuelle slike forhold er ting som NorUsOnline ikke kan være ansvarlig for.

Lest og akseptert av _____

Dato _____

NorUsOnline sin representant

Alex Rosand

Faks alle sidene tilbake til 615-355-7001, eller du kan scanne og sende via email.