

Landbrugsministeren (Ib Frederiksen): Jeg skal gentage, at jeg til enhver tid er klar til at tage en forhandling med landbruget, hvis det ønsker det.

Karlskov Jensen: Jeg skal ikke forlænge debatten, men der er et spørgsmål, der for mig stadig væk er meget dunkelt. Det er, hvordan landbrugsministeren kan mene, at det, at man fratager de unge landmænd et tilskud, der altså kan benyttes til den konstante udbetaling, skulle stille dem bedre. Det kan jeg stadig væk ikke fatte.

Erik Hansen: Også jeg vil gerne føje et supplerende spørgsmål til, for jeg forstod på ministeren, at der sådan set var åbnet mulighed for fornyet kontakt.

Vi har i loven om unge landmænd to afdelinger, dels et etableringstilskud på 2 pct., dels et driftstilskud på 1 pct. Etableringstilskuddet på 2 pct. er der ikke noget loft over, og det har undertiden givet anledning til nogle misforståelser. Jeg tror, der andre steder er et loft for købsbeløbet på 600.000 kr., og derfor har man sagt, at så kan dette her jo gå op i et millionbeløb.

Når nu ministeren skal tage initiativ til en forhandling, vil jeg derfor spørge, om det vil få sagen til at glide lettere, hvis man lægger et loft både på etableringstilskud og driftstilskud. Jeg tror, det har manges interesse, hvis man på det grundlag kan køre loven videre.

Landbrugsministeren (Ib Frederiksen): Ja, jeg kan naturligvis ikke stå her og forudsige, hvordan de forhandlinger vil forløbe og det lovforslag, der, hvis der skal ske ændringer i loven, skal forelægges her i folketinget, vil komme til at se ud. Jeg har selv, vil jeg gerne sige, undret mig over, at man ikke satte et loft ind, da man lavede loven.

Så må jeg måske lige have lov til i en parentes at tilføje, at de etableringstilskud og driftstilskud dog er noget, som den unge landmand skal føre op som indtægt, og dermed forsvinder allerede forlods en del af blomsten.

Hermed sluttede spørgsmålet.

Af Lone Nielsen til handelsministeren:

„Vil ministeren overveje at gennemføre en yderligere forbrugerbeskyttende lovgiv-

ning imod Multi Level Marketing, som efter danske forhold anvender utraditionelle markedsføringsmetoder med salg af produkter direkte til forbrugerne gennem et net af hel- og deltidsbeskæftigede forhandlere?“
(Spm. nr. 55).

Lone Nielsen: Direkte salg til forbrugerne gennem forhandlere er en salgsform, der bliver benyttet af bl. a. firmaerne Holiday Magic og Golden Chemical Products. Det er i den sidste tid fremgået af dagspressen, at mange mennesker lider skibbrud rent økonomisk ved disse salgsmetoder, fordi firmaets marketingpolitik er meget speciel og for danske forhold meget utraditionel. Fremgangsmåden er, at der afholdes hvervemøder rundt omkring i landet, hvor man på en meget utraditionel måde appellerer til deltagerne om at blive forhandlere. Der gives gyldne løfter om en månedlig løn på mange tusinde kroner; man presser disse mennesker til at blive forhandlere og i mange tilfælde til at betale over 10.000 kr. for et varelager og brochurer af forskellig art.

Af firmaernes ledere opfordres de nye forhandlere til at hverve andre forhandlere, for det er dér, fortjenesten ligger. Det lykkes i nogle tilfælde, men i langt de fleste tilfælde er det ikke muligt. Derfor prøver man på at returnere varelageret. Nu skal jeg ikke trætte ministeren med de mange tragedier, jeg er blevet bekendt med i den sidste tid, men blot sige, at disse firmaers forhandlere ingen midler skyr. Om man så skal presse en patient på en nerveafdeling på et hospital, viger man ikke tilbage derfor.

Dernæst er der salget til forbrugerne. Der er begrænsede muligheder for at få afsat varerne direkte til forbrugerne. Enkelte overtræder loven ved at være trappartist, men langt de fleste holder sig inden for nugældende lovgivning. Salget til forbrugerne sker f. eks. ved „home parties“, hvor man søger at afsætte varerne til venner og naboer, som for ikke at ødelægge det gode naboforhold og venskab lader sig presse til at købe varerne.

Fra firmaernes side gør man det klart for nye forhandlere, at man såmænd ikke skal spille tiden med at sælge til forbrugerne, men koncentrere sig om at hverve nye forhandlere. Det er på denne baggrund, mit spørgsmål er stillet — altså dels af hensyn