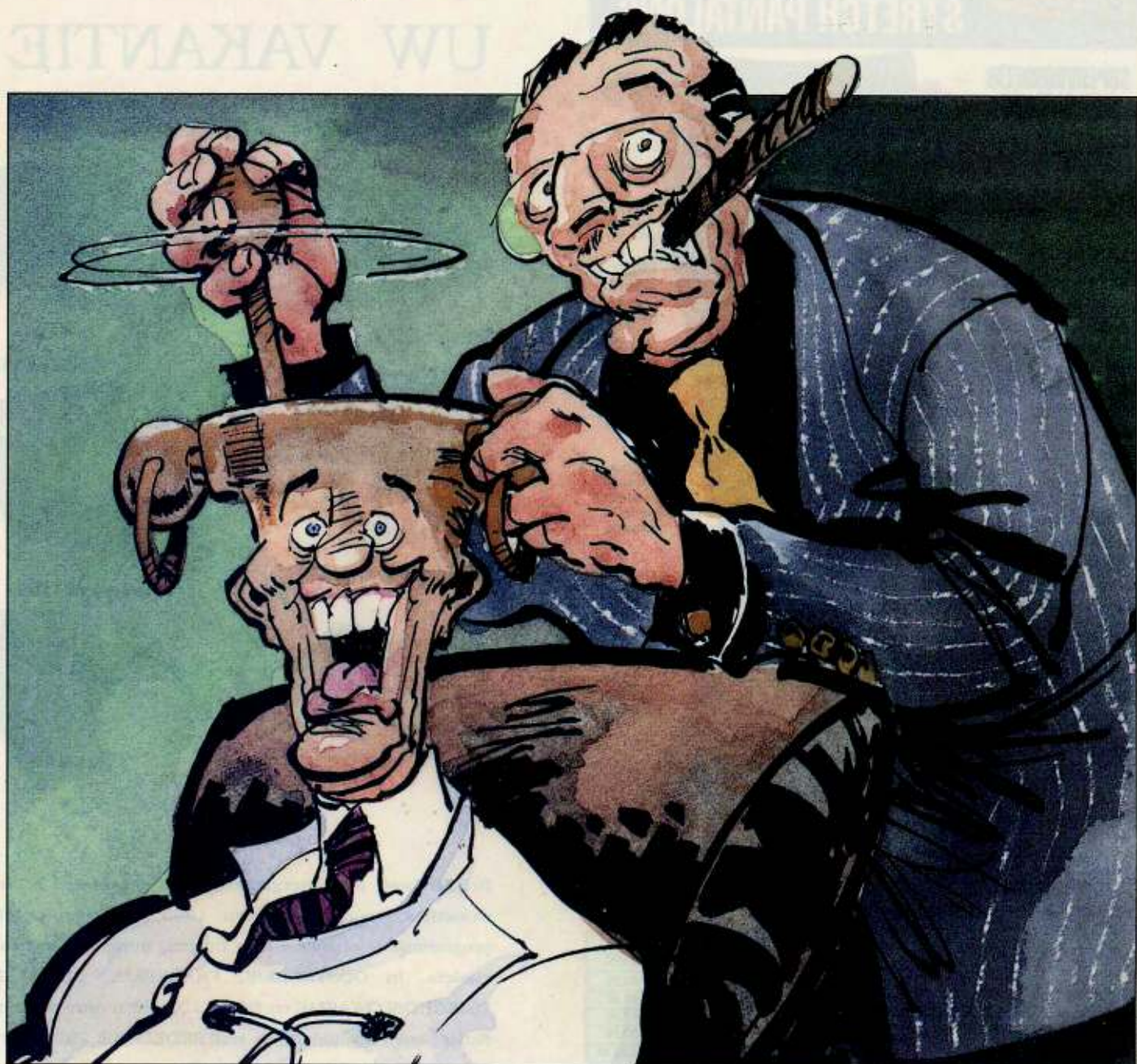


REISJES, COMPUTERTJES, FAXJES



HUISARTSEN ACCEPTEREN SMEERSELGELD

Cadeautjes als computertjes.

Congresjes in Boston. Per

huisarts spendeert de

farmaceutische industrie

jaarlijks meer dan

dertigduizend gulden. Toch is

er een EEG-verbod op het

geven van geschenken bij de

verkoop van

geneesmiddelen.

marketinguitgaven spendeert. De industrie zelf, bij monde van Nefarma, hanteert lagere percentages. "Wij komen niet hoger uit dan 5,8 procent", zegt J. Wamsteker, economisch deskundige van Nefarma. Weifelend noemt hij later ook de post "wetenschappelijk informatie", goed voor 7,3 procent. Hij ontkent niet dat onder deze noemer de kosten van studiemomentjes en medicijnonderzoekjes vallen. Hoogst merkwaardig, want de pillen zijn al goedgekeurd door de overheid en daarom toegelaten op de markt.

De percentages zijn van belang om tot een schatting te komen van de totale kosten aan leukigheid. Volgens Wamsteker zal de geneesmiddelenindustrie dit jaar een omzet maken van 4,4 miljard gulden. Grofweg 40 procent daarvan blijft hangen bij de groothandel en de apothekers. (Volgens de Landelijke Huisartsen Vereniging (LHV) heeft deze tussenhandel "een gouden jaar" gekend, vanwege ongekennd hoge bonussen en kortingen als gevolg van de apothekers-tariefstructuur en het nieuwe Geneesmiddelen Vergoedingen Systeem (GVS). De tussenhandel zou daarom de hoofdschuldige zijn aan het tekort in de AWBZ-pot van 150 miljoen gulden, maar dat is een ander verhaal.)

Als de totale promotiekosten 13,1 procent van pakweg 2,5 miljard gulden bedragen, zou dit neerkomen op een bedrag van 325 miljoen gulden aan verkoopinspanningen. Uitgerekend per huisarts, waarvan Nederland er op dit moment 6.378 telt, komt de rekensom uit op vijftigduizend gulden per dokter. Uitgaande van de schatting dat huisartsen 70 procent van alle recepten voor-

volgens aandacht aan de behandeling van maagzuurgerelateerde klachten met Aciflux en Tagamet Bruis..."

Hoe sterk de druk is die de industrie uitoefent om toch vooral mee te doen, ondervond een andere huisarts. Als hij binnen drie maanden aan minstens twaalf patiënten een bepaald geneesmiddel zou voorschrijven, zou hij een reis-met-palmbomen krijgen aangeboden. Probleem was echter dat hij slechts drie patiënten per jaar zag die voor een dergelijke behandeling in aanmerking zouden komen. Hij vroeg daarom de artsenbezoeker, die de firma vertegenwoordigde: "Waar moet ik de rest vandaan halen?" De verkoper wist raad: "Dan schrijft u het eenvoudig wat vaker aan anderen voor. Het is toch niet schadelijk..."

Reisjes en leuke dagjes-uit zijn niet de enige verlokkingen voor medici. Wie geen bezwaar maakt, kan maar liefst 34 verschillende vaktijdschriften gratis thuis krijgen, plus een lawine aan duur reclamedrukwerk. Maar doktoren kunnen ook echte cadeautjes krijgen, waarvan een complete computerinstallatie het meest kostbare is. Een huisarts in Nijmegen vertelt: "Ik moet op deze computer eerst gegevens intikken over een maagzuur-remmend middel. Daarna mag ik 'm houden, voor het symbolische bedrag van één gulden. Ach, dat ding is leuk genoeg als spelcomputer voor de kinderen."

Een gewild presentje blijkt ook de fax te zijn, die geneesmiddelenfirma's graag bij artsen installeren. Het biedt zo'n prettig excuus om regelmatig een *sheet* met wetenswaardigheden door te kunnen sturen. Maar het gebeurt ook bescheidener. Zo liet een artsenbezoeker van de firma Bayer pas nog achteloos een klokje achter bij apotheker Foppe van Mil in Zuidwolde. Van Mil, een dwarse, riep echter: "Meneer, u vergeet iets."

Het zorgvuldige weekblad The Economist stelde in januari 1990 dat de internationale farmaceutische industrie 24 procent van de produktiekosten aan

D

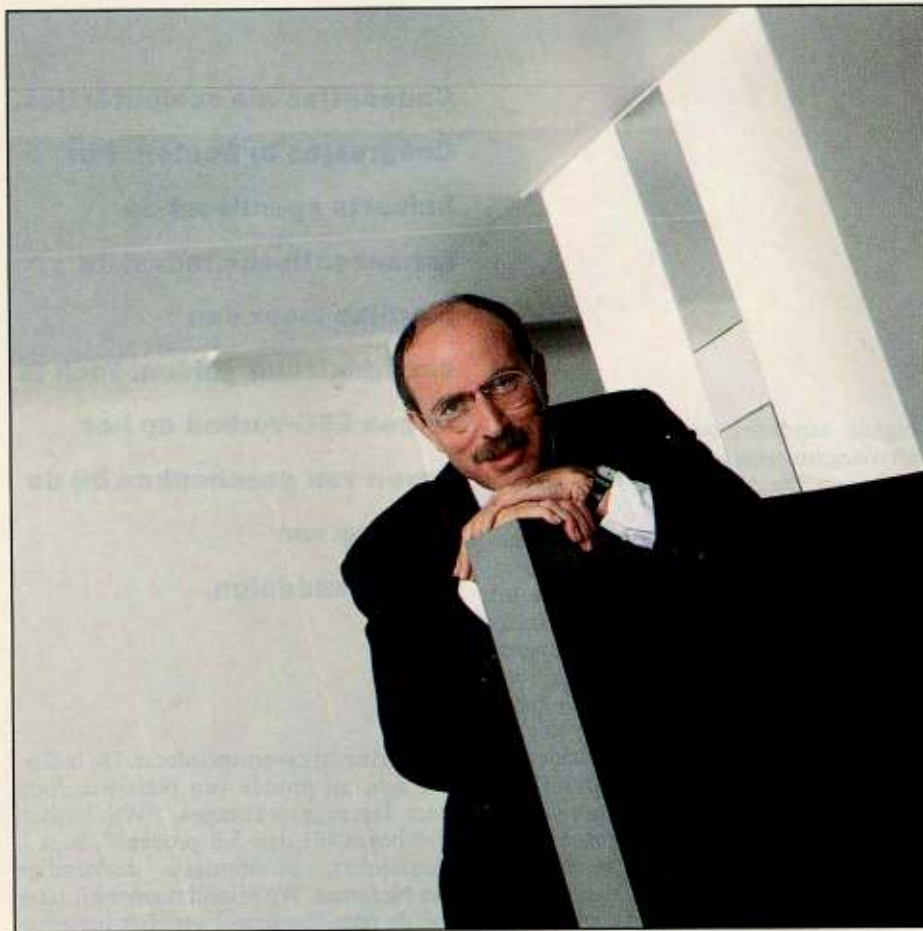
e huisarts is voor de farmaceutische industrie wat de sleutel is voor het slot. Het zijn de slordig geschreven receptenbriefjes van de eigen huis-tuin-en-keuken-

dokter waar de medicijnenfabrikanten het van moeten hebben. En dat receptje uitschrijven doen de heren medici niet altijd even onbevanging.

Hij is een gewone huisarts in een nieuwbouwwijk. Zijn naam is op de redactie bekend. Hij is net terug uit China en staat op het punt weer te vertrekken voor een twee weken durende rondreis door Canada en de Verenigde Staten. Beide trips worden als wederdienst betaald door de farmaceutische industrie. Als hij patiënten in zijn praktijk treft die in aanmerking komen voor een geneesmiddel uit het pakket van deze bedrijven, dan kiest hij voor dit merk. Ook doet deze dokter mee aan een onderzoek van een farmaceutisch bedrijf. Hij schrijft de middelen van de fabrikant voor en rapporteert hoe zijn patiënten daar op reageren. Hij weet dat hij te zijner tijd wordt uitgenodigd voor de wetenschappelijke bijeenkomst waar de resultaten zullen worden bekend gemaakt. Dat congres wordt georganiseerd in... Boston. En hij mag zijn vrouw meenemen.

Zo is er ook een huisarts te Oss die van de pillendraaier Merck Sharp & Dohme een uitnodiging kreeg om in "Sail" mee te varen. Hij moest dan wel een uur aan boord een promotiepraatje aanhoren, maar de rest van de dag escorteerde zijn boot heel chic de *windjammers* van IJmuiden naar Amsterdam.

En zo ging er bij de concurrent SmithKline Beecham een *mailing* de deur uit voor een zaterdagse golfdag in Nijmegen. In de uitnodiging stond: "Beginnen de golfers kunnen bijvoorbeeld deelnemen aan een heuse *Golfclinic*, waarbij u, onder de deskundige begeleiding van golfprofessionals, de grondbeginselen van de golfsport onder de knie zult krijgen. Naast alle sportieve activiteiten vindt er die dag bovendien nog een beknopt wetenschappelijk programma plaats. Hierbij besteden wij achtereen-



Staatssecretaris Simons:
"Artsen moeten cadeaus
weigeren".

gulden per uur. Da's drieduizend gulden. Kan de huisarts nog kiezen ook, of hij voor dat bedrag een computer wil kopen of niet. Maar ik moet erbij zeggen: 90 procent van de huisartsen heeft helemaal geen tijd voor zulke flutonderzoekjes. En dan die congresjes. De firma Servier nodigde onlangs honderd artsen uit voor een aangekleed fabrieksbezoek bij Parijs, maar kreeg niet meer dan drie inzendingen binnen. De firma heeft toen uitgezocht waarom er zo weinig animo was. Een huisarts zei: 'We konden dit weekend uit drie andere aanbiedingen kiezen, maar we willen gewoon thuis zijn. Wij geloven het wel'. Je kunt je één of twee keer laten prostitueren, maar dan houdt het op. En de spiegeltjes en kraaltjes werken ook niet meer. Voor apothekers is het anders. Die kunnen gouden bonussen en kortingen opstrijken, wanneer voor een bepaald merk wordt gekozen. Huisartsen mogen niet verdienen aan de geneesmiddelenomzet."

Het is maar goed dat staatssecretaris Hans J. Simons van Volksgezondheid (ministerie WVC) een "uitvoeringsregeling" in de wet wil opnemen. Simons wil van de verboden in de Europese Richtlijn echte verboden maken. Hij zegt: "Ik vind dat artsen cadeaus van de farmaceutische industrie moeten weigeren. Zeker als het gaat om zaken van enige waarde. Maar kennelijk heeft dit type verkooppromotie enig resultaat. Anders zou de industrie daarmee al zijn opgehouden. Ook het aanbieden van reisjes, al dan niet gepaard gaande met congressen, heeft meestal een verkoopbevorderend doel. Ook daar is dus voorzichtigheid geboden."

Simons blijft een kruisvaarder tegen de prijspraktijken van de industrie: "Denk niet dat het de marketingkosten zijn waardoor de prijzen van geneesmiddelen te hoog zijn. Er is geen enkele relatie tussen de bedrijfskosten, van welke aard ook, en de prijzen. Die prijzen zijn zo hoog als de markt verdraagt. Ik zou naar een situatie toe willen waarin de burger niet méér betaalt dan nodig is. Dat vandaag te veel wordt betaald, mag duidelijk zijn."

**JAN BOM
LUCAS VAN DER HOEVEN**

schrijven, komt de aftreksom ergens tussen de dertig- en veertigduizend gulden tot stilstand. Zeg maar: een nieuwe Ford Muredo. Uiteraard zou de reken-som volgens het percentage van The Economist een tikkie hoger uitvallen: ongeveer in de orde van grootte van een goed aangeklede Mercedes Benz 190 E. Een kenner van de farmaceutische wereld is de Rotterdamse bedrijfskundige Peter de Wolf, verbonden aan de Erasmus Universiteit. Hij acht de rekensom accuraat en zegt: "Er zit natuurlijk wel het loon van de artsenbezoeker in. Dat zijn meestal afgestudeerde doctorandussen geneeskunde. En ze hebben een VW Golf van de zaak onder hun kont. Ik denk dat in dat bedrag ook de kosten zitten van het marktonderzoek van het IMS (Internationaal Medische Statistiek) in Den Haag. Ze kunnen daar precies zien in hoeverre de inspanningen leiden tot een verhoogde verkoop. Aan echte cadeautjes denk ik dat ze niet meer dan vierduizend gulden per jaar per huisarts uitgeven." Deze slag in de lucht wordt omarmd door Nefarma. De heer Wamsteker commentarieert: "Wel eens een cd-tje, of een nette pen, of een keer reiskostenvergoeding. Dan kan zo'n bedrag in deze orde van grootte liggen." Volgens Wamsteker spendeert de industrie niet meer dan twintigduizend gulden per huisarts,

maar hij is dan wel de post "wetenschappelijke informatie" vergeten.

Er bestaan huisartsen die de artsenbezoeker-met-verrassingspakket pertinent de deur wijzen, indachtig de Europese Richtlijn "betreffende reclame voor geneesmiddelen" van vorig jaar maart. Een arts als R. van Heukelom uit Lunteren zegt: "Voor mij is het een vorm van omkoping. Je schaaft daarmee je vertrouwensrelatie met je patiënt. De mensen in je wachtkamer moeten zeker weten dat je doet wat in je vermogen ligt. Ze mogen niet denken dat je adviezen worden ingegeven door steekpenningen." In de Richtlijn staat letterlijk: "In het kader van de bevordering van de verkoop van geneesmiddelen is het verboden premies of voordelen in geld of natura aan te bieden, tenzij deze een geringe waarde hebben."

Een slim antwoord hierop komt van dr Chiel Bos, die vanuit de huisartsenvereniging LHV de Stichting Medische Ethische Toetsing Onder Huisartsen (ME-TOH) bestuurt. Hij is in overleg met de industrie om de willekeur in beloning te structureren. Hij geeft de inhoud van zijn toekomstig advies prijs. Huisartsen moeten "net als een loodgieter uren in rekening gaan brengen." Bos declareert hardop: "Voor u verricht: twintig onderzoeken voor een vergoeding van 150