

ARTSEN EN DE FARMACEUTISCHE INDUSTRIE

Geschenken, uitnodigingen voor nascholing en congressen in binnen- en buitenland: regelmatig krijgen artsen leuke aanbiedingen van de farmaceutische industrie. Mooi, zul je denken! Helaas, je mag als arts niet alles aannemen wat je krijgt aangeboden. Majanka Keijer

eindelijk dan, je bent arts. Je bent net een paar weken aan het werk en daar ligt-ie dan op jouw deurmat: een uitnodiging voor een internationaal congres ergens in Zuid-Frankrijk. Het congres duurt een dag, maar een farmaceutisch bedrijf biedt een uitstapje aan voor vier dagen, geheel verzorgd, inclusief vliegreis. 'Ha', denk je, 'dat lijkt me wel wat!' Of is er een 'maar'? Jochem Oosting, jurist bij de Stichting Code Geneesmiddelenreclame (CGR): 'Er zit een heel grote 'maar' aan deze uitnodiging. Je moet je altijd afvragen of de gastvrijheid die wordt geboden binnen redelijke grenzen is én ondergeschikt is aan het hoofddoel van de bijeenkomst. In dit geval staat het één niet in verhouding tot het ander. Een dergelijk reisje is dus niet toegestaan.' Hierbij geldt de regel van wederkerigheid (zowel aanbieder als ontvanger is in overtreding, *red.*) en dit betekent dat je ook als arts deze regel overtreedt als jij op deze aanbieding ingaat. Dag reisje naar Zuid-Frankrijk!

Gedragscode

De CGR (een stichting waarin onder andere de KNMG vertegenwoordigd is) heeft in 1998 de Gedragscode Geneesmiddelenreclame opgesteld. In deze gedragscode zijn regels vastgelegd voor de omgang tussen de farmaceutische industrie en artsen, om zo ongewenste beïnvloeding van de farmaceutische industrie op het voorschrijven van medicijnen te voorkomen. Jochem Oosting: 'Men denkt dat weinig mag, maar in theorie valt dit wel mee. Natuurlijk zijn er altijd grensgevalen. Tegenwoordig is het zo dat veel bedrijven preventief contact zoeken met de CGR om te kijken of een specifieke activiteit of gunst

wel door de beugel kan.' En hoe zit het met geschenken? Mogen artsen deze wel vrijblijvend aannemen? Oosting: 'Een geschenk moet van 'geringe waarde' zijn (maximaal 50 euro per keer) en het moet van betekenis zijn voor de uitoefening van de praktijk.' Retour afzender dus die kist wijn!

Arts en dan?

Co-assistenten vallen niet onder de definitie van 'beroepsbeoefenaren', waaronder artsen, apothekers en verloskundigen wel vallen. Alleen beroepsbeoefenaren mogen reclame voor receptgeneesmiddelen ontvangen. Reclame voor receptgeneesmiddelen in de richting van co's is dus formeel niet toegestaan. Uiteraard mogen co's wel informatie krijgen.

En dan ben je afgestudeerd. Hoe bereid je jezelf voor op aanbiedingen van de farmaceutische industrie? Oosting: 'Een



beeld: zefa, corbis

'Dag reisje naar Zuid-Frankrijk!'

gezonde, kritische houding ten opzichte van een geschenk of de gastvrijheid die wordt geboden, kan geen kwaad. Overleg bij twijfel bijvoorbeeld met een collega. De Artseninfolijn van de KNMG kan je ook meer vertellen. En uiteraard kun je voor meer informatie contact opnemen met de CGR.

Sophie van Oort is derdejaars student aan de UVA/AMC; zij had nooit eerder van de Gedragscode Geneesmiddelenreclame gehoord. Sophie: 'Ik vind de regels best streng, als ik het zo hoor. Het lijkt mij dat artsen zelf verantwoordelijk genoeg zijn om zich niet al te veel te laten beïnvloeden door de farmaceutische industrie. Ik zie niet in waarom een fles wijn kwaad zou kunnen. Zo'n reisje kun je beschouwen als een vorm van omkoperij, maar voor artsen is het jammer dat hier niet van kan worden geprofiteerd.' De mening van Sophie sluit aan bij de uitkomsten van het ledenpanel dat de KNMG onlangs in opdracht van de CGR heeft uitgevoerd. Het merendeel van de ondervraagden vindt de regels streng, maar wel relevant. Dit geldt met name voor medisch specialisten, terwijl huisartsen alweer een stuk positiever zijn over de regels en die ook toepassen.

Informatie:

Artseninfolijn KNMG, tel.: 030 282 33 22 ,
e-mail: artseninfolijn@fed.knmg.nl, website: www.knmg.nl
CGR, e-mail: cgr@cgr.nl, website: www.cgr.nl ●

TRAINING GENEESMIDDELENRECLAME: HOE BLIJFT DE DOKTER OVEREIND?

Wat is wel en wat niet toegestaan in de relatie tussen arts en farmaceutische industrie? Tijdens het KNMG-Jaarcongres op 30 november 2005 komt die vraag aan bod. De Stichting Code Geneesmiddelenreclame (CGR) verzorgt een interactieve trainingssessie waarin de stichting ingaat op de spelregels waarmee artsen bij geneesmiddelenreclame en gunstbetoon te maken hebben. Daarnaast zijn er nog meer interessante sessies voor studenten. Kom ook 30 november naar het Jaarcongres in Nieuwegein. Student-leden van de KNMG betalen slechts 30 euro in plaats van 200 euro voor niet-leden. Surf naar www.knmgcongres.nl en meld je aan! ●

CURSUSBOEK CO-ASSISTENT & CARRIÈRE IN NIEUW JASJE

Als je binnenkort de speciale workshop Co-assistent & Carrière volgt, krijg je ze in handen: het vernieuwde *Medische Profielen Boek* en de bijbehorende handleiding voor de student. Het boek en de handleiding maken deel uit van de workshop Co-assistent & Carrière. De workshop helpt aanstaande artsen bij het maken van een weloverwogen keuze voor een vervolgspecialisatie. Het farmaceutische bedrijf GlaxoSmithKline heeft het programma in 1999 ontwikkeld voor Nederlandse studenten en aan de KNMG de exclusieve licentie voor de workshops gegeven. De KNMG zet de materialen nu al weer vele jaren in en naar volle tevredenheid van de deelnemende medisch studenten.

In 2006 organiseert het Loopbaanbureau van de KNMG weer een aantal workshops Co-assistent & Carrière. De data worden nog bepaald. Kijk hiervoor op www.knmg.nl/agenda ●



De kwaliteit van het artsenvak en van de volksgezondheid! Daar maken wij ons als Koninklijke Nederlandsche Maatschappij tot bevordering der Geneeskunst (KNMG) sterk voor. De KNMG behartigt de belangen van artsen en studenten geneeskunde. Samen met het KNMG-Studentenplatform zetten we ons in voor goede medische (vervolg)opleidingen en verbetering van de positie van studenten geneeskunde. Word nu **gratis** lid van de KNMG! Kijk op www.knmgstudent.nl.