

Hoe MIND Ypsilon omgaat met farmaceutische bedrijven

Algemeen uitgangspunt

Ypsilon voelt zich vrij en behoudt zich het recht voor om in elke situatie haar eigen visie te volgen en uit te dragen. Ook als die tegen het zere been zou zijn van een subsidiënt, een sponsor of een donateur. De basis daarvoor vindt ze terug in een serie uitgangspunten zoals die is vastgesteld door de Ledenraad van Ypsilon als hoogste orgaan.

Onder het kopje 'Onafhankelijk' is daarin vastgelegd:

“De vereniging bepaalt haar eigen visie en ideeën en draagt deze ook als zodanig uit. Cont(r)acten met financiers, alsmede participatie in samenwerkingsverbanden vormen hierbij geen belemmering.”

Uitgangspunt naar farmaceuten in het bijzonder

De cont(r)acten met farmaceuten vormen geen uitzondering op bovenstaand uitgangspunt. Wel valt er meer te vertellen over het contact dat we hebben met deze specifieke groep.

Voor Ypsilon kunnen farmaceuten een viertal functies vervullen, die we kort zullen toelichten:

1. Als producent van medicijnen
2. Als verkoper/marketeer van medicijnen
3. Als speler in de zorg
4. Als sponsor.

1. Als producent van medicijnen

In de zorg voor mensen met schizofrenie of een psychose is een hoop veranderd sinds de komst van antipsychotica. Ontegenzeggelijk heeft het de psychiatrische zorg voor veel mensen een stuk humaner gemaakt. Binnen de achterban van Ypsilon zijn dan ook veel mensen te vinden die blij zijn met het feit dat farmaceuten in de hoek van de psychotische stoornissen iets waardevols hebben toegevoegd.

Dat wil niet zeggen dat *iedereen* het gebruik van medicijnen omarmt en ook niet dat Ypsilon(leden) kritiekloos alle activiteiten van farmaceuten accepteren. Integendeel: hoe dichter Ypsilon erop zit, des te beter ze in staat is om farmaceuten aan te spreken op zaken die in haar ogen niet goed zijn of beter kunnen.

Ypsilon neemt om principiële redenen nooit het standpunt in dat één behandeling de goede is. Dat kan ook niet: mensen verschillen en dus moet de behandeling ook verschillen.

Als consumentenorganisatie vindt Ypsilon dat ze een belangrijke taak heeft in de voorlichting over beschikbare en nieuw geïntroduceerde medicijnen, sprekende vanaf haar eigen stoel: die van ervaren en kritische consument. Daartoe gaat ze te rade bij allerhande deskundigen uit haar netwerk, variërend van ervaringsdeskundige patiënten en familieleden, behandelaars en ook farmaceuten zelf: als producent weten zij immers zaken die anderen wellicht weer niet weten.

Ypsilon stimuleert, waar ook maar mogelijk, om alle informatie die ertoe kan doen aan haar toe te sturen. De selectie van wat ermee gebeurt, is echter te allen tijde aan Ypsilon.

2. Als verkoper/marketeer van medicijnen

Elk bedrijf is er in de eerste plaats op gericht om zijn product te verkopen en winst te maken. Dat geldt voor fabrikanten van tuinstoelen, van broodzakjes en ook van medicijnen. Daar is niets mis mee, wat Ypsilon betreft, zolang er sprake is van veilige en betrouwbare middelen en het op een ethisch verantwoorde manier gebeurt.

Ypsilon laat zich niet in met het bevorderen of sturen van de verkoop: de grondgedachte is dat een middel dat werkt zichzelf verkoopt en anders weer van de markt verdwijnt. Ypsilon heeft er geen enkel belang bij om een specifiek middel te promoten. Zoals gezegd: mensen verschillen en dus moet de behandeling ook verschillen. Wel weten we dat er nog altijd grote groepen mensen zijn die niet uit de voeten kunnen met het bestaande aanbod: de beschikbare medicijnen werken

dan onvoldoende of de bijwerkingen zijn onprettig of zelfs ondraaglijk.
Farmaceuten zijn aan allerlei (wettelijke) zaken gebonden als het gaat om marketing:

1. Een fabrikant mag geen reclame maken voor medicijnen die alleen op recept verkrijgbaar zijn
2. De farmacie mag geen rechtstreeks contact hebben met de eindgebruiker
3. De farmaceutische industrie heeft een ethische code opgesteld die door alle farmaceuten waarmee Ypsilon contact heeft wordt nageleefd
4. Nederlandse vestigingen krijgen (steeds striktere) voorwaarden mee vanuit het internationale concern. Farmaceuten werken met functiescheiding: vertegenwoordigers die praten met consumentenorganisaties zijn geen marketeer en hebben dus geen eigen budget.

3. Als speler in de zorg

Ypsilon streeft naar de optimale zorg voor patiënt en familie en werkt met iedere partij samen die dit doel dichterbij kan helpen, farmaceuten niet uitgezonderd. Waar van toepassing streeft Ypsilon er daarbij naar dat iedere patiënt het voor hem of haar beste medicijn krijgt in de optimale dosis en in de optimale toedieningsvorm. Daar zit het gezamenlijke belang van Ypsilon en farmaceuten en dat is dus ook de grond waarop Ypsilon de samenwerking zoekt. En we herhalen het nog maar eens: mensen verschillen en dus moet de behandeling ook verschillen. Het gaat dus altijd om een behandeling op maat.

Niet altijd hoeft de samenwerking te gaan over de directe behandeling. Ook in het bieden van voorlichting of training of activiteiten tegen het stigma kunnen we elkaar vinden.

Dat er daarnaast belangen zijn die juist uiteenlopen, staat buiten kijf. Eentje noemden we er al: Ypsilon heeft er geen enkel belang bij om een specifiek middel te promoten, net zo min als een fabrikant er belang bij zal hebben dat er klachtrecht is voor familieleden of iets dergelijks.

Het spreekt voor zich dat Ypsilon alleen de samenwerking zoekt op punten waar de belangen gelijk lopen. Maar dat geldt voor de samenwerking met alle partijen en is in de samenwerking met farmaceuten dus niet uniek.

4. Als sponsor

Sinds haar oprichting heeft Ypsilon altijd meer ambities gehad dan ze zich financieel kan veroorloven. En dus moet Ypsilon ook in financiële zin roeien met de riemen die ze heeft. Buiten contributiegelden en subsidie van de overheid zoekt ze daarom consequent naar aanvullende inkomstenbronnen om de meest noodzakelijke activiteiten op te pakken. Ypsilon doet er niet geheimzinnig over dat ze daarbij geregeld ook een beroep doet op farmaceuten. Integendeel: openheid en transparantie over waar Ypsilon haar inkomsten vandaan haalt en waar ze ze aan besteedt zijn wat Ypsilon betreft absolute voorwaarde om goed te kunnen functioneren. Alle financiële afspraken worden daarom contractueel vastgelegd, waarbij voor beide kanten duidelijk is wat precies de prestatie en de tegenprestatie is. Een veel voorkomende tegenprestatie is naamsvermelding van de sponsor. De wet zegt dat het hierbij altijd alleen mag gaan om de naam van de firma, nooit om de naam van een medicijn.

In haar jaarverslag biedt Ypsilon standaard een overzicht van farmaceuten waar ze dat jaar financiële afspraken mee heeft gemaakt en geeft ze aan hoe groot het aandeel van farmaceuten was in de totale omzet. Ypsilon is desgevraagd altijd bereid om nadere uitleg te geven. Ypsilon gaat geen contracten aan waar zaken in staan die ze in strijd acht met de belangen van de groep voor wie ze staat.