

Advies A 14.03 – toelaatbaarheid loyaliteitsprogramma's

Aan de Codecommissie van de stichting Gedragscode Medische Hulpmiddelen (hierna: de Codecommissie) zijn op grond van artikel 37 van het Reglement van de Codecommissie en Commissie van Beroep vragen voorgelegd over de toelaatbaarheid conform het bepaalde in de Gedragscode van het aanbieden van in de adviesaanvraag omschreven loyaliteitsprogramma's.

Achtergrondinformatie

Bedrijf X (hierna: X) is een leverancier van gezondheidszorgproducten en -diensten, waaronder medisch hulpmiddelen, aan medische en veterinaire praktijken. X wil een loyaliteitsprogramma introduceren. Dit programma komt erop neer dat de zorgprofessional een deel van de bij aankoop van medische producten bedongen korting niet in geld maar in punten ontvangt. Het aantal punten is afhankelijk van de omzet enerzijds en de loyaliteit anderzijds.

Deze punten kunnen worden ingewisseld voor diverse diensten en ondersteuning die de afnemers ondersteunen in hun dagelijkse praktijkvoering:

- Diensten ter verbetering van de communicatie met de patiënt, zoals het ontwikkelen van een praktijkwebsite of nieuwe huisstijl en het verzorgen van praktijk-aankleding, training en begeleiding.
- Diverse trainingen, variërend van trainingen t.b.v. de samenwerking en communicatie in de praktijk, tot vakinhoudelijke en bedrijfsmatige trainingen en begeleiding van praktijken bij het implementeren van verbeteringen.
- Benchmarken van praktijken, zoals het laten verrichten van een hygiëne scan, Arbo scan of Milieu scan, en het vergelijken van de financiële kengetallen;
- (Korting op) lidmaatschappen en software licenties, en toegangskaarten (congreskaarten) voor dentale evenementen.
- (Korting op) onderhoud en aanschaf van equipment

De te leveren diensten en ondersteuning worden, net als alle andere producten die X levert, door X bij partners van X ingekocht en gefactureerd. De punten kunnen niet worden ingewisseld voor producten die in de privé-sfeer kunnen worden gebruikt. De geboden ondersteuning heeft nadrukkelijk niet de bedoeling om een bepaald "medisch hulpmiddel" te promoten.

X vraagt of het loyaliteitsprogramma zoals beschreven toelaatbaar is, met name in het licht van de uitzonderingsregeling voor bonussen en kortingen zoals bedoeld in artikel 6 GMH.

Toepasselijkheid van Gedragscode Medische Hulpmiddelen (GMH)

De voorzitter van de Codecommissie stelt vast dat X een leverancier is in de zin van art. 1 onder d GMH. De loyaliteitsprogramma's zijn op geld waardeerbaar en worden aangeboden aan (samenwerkingsverbanden van) zorgprofessionals in de zin van art. 1 onder b GMH. De adviesaanvraag heeft derhalve betrekking op interacties in de zin van art. 5 GMH.

Beoordeling van de adviesaanvraag

Onder de reikwijdte van artikel 6 GMH vallen 'bonussen en kortingen die verband houden met handelstransacties' waaronder worden verstaan "maatregelen of handelspraktijken inzake prijzen, marges en kortingen die verband houden met een handelstransactie." Het loyaliteitsprogramma zoals beschreven, valt onder deze omschrijving.

Blijkens art. 6 lid 2 zijn bonussen en kortingen toegestaan, mits (voor zover in het kader van dit advies van belang):

- a. sprake is van kortingen in geld of van kortingen in natura (waarbij die kortingen in natura branche-gerelateerde producten moeten betreffen);

b. de kortingen (in geld of in natura) uitdrukkelijk schriftelijk tot uitdrukking zijn gebracht.

In het kader van het loyaliteitsprogramma worden geen kortingen in geld aangeboden, doch kortingen in natura. Dat is op grond van art. 6 lid 2 toegestaan, mits het daarbij om producten gaat die branche-gerelateerd zijn (a) en de aldus verkregen korting schriftelijk als zodanig wordt vastgelegd (b).

Voor wat betreft de eis (a) dat de producten branche-gerelateerd dienen te zijn is van belang vast te stellen dat de door X in de adviesaanvraag genoemde diensten en ondersteuning in de meeste gevallen geen *producten* betreffen. Alleen het kunnen inwisselen van de vergaarde kortingspunten voor 'equipment' zou gezien kunnen worden als een vorm van korting in natura waarbij de korting in wezen wordt gegeven in de vorm van een 'product'. Dit is toegestaan, mits dat 'equipment' gekwalificeerd kan worden als branche-gerelateerd.

Voor het overige kunnen de diensten en de ondersteuning waarvoor de punten kunnen worden ingewisseld – en daarmee dus in wezen de korting vormen – niet worden gezien als *producten* in de zin van art. 6 lid 2 sub a. Naar het oordeel van de Voorzitter is er geen aanleiding om deze bepaling ruim te interpreteren zodat de uitzondering zich niet alleen uitstrekt tot producten maar ook diensten omvat. Daarbij speelt een rol dat het de voorzitter bekend is dat deze bepaling is afgeleid van artikel 19 van de Code Geneesmiddelenreclame. Daarin is bepaald dat houders van een handelsvergunning voor geneesmiddelen of een fabrikantenvergunning zich bij de levering van geneesmiddelen dienen te onthouden van het aanbieden of verstrekken aan beroepsbeoefenaren van kortingen in de vorm van geschenken (waaronder bonusleveranties van andere geneesmiddelen of van branchevreemde producten). Kortingen verleend in verband met de levering van geneesmiddelen zijn echter wel toegestaan, mits het gaat om op de factuur vermelde kortingen in geld dan wel kortingen in natura in de vorm van bonusleveranties van hetzelfde geneesmiddel. Blijkens adviezen van de CGR dient deze bepaling strikt te worden geïnterpreteerd (Advies A10.047, te vinden op www.cgr.nl).

Bij de incorporatie van deze bepaling in de GMH is aangesloten bij deze bepaling maar wel rekening gehouden met de diversiteit aan producten in de medische hulpmiddelenbranche, hetgeen ertoe geeft geleid dat niet de eis wordt gesteld dat het moet gaan om bonusleveranties van *hetzelfde* product maar om bonusleveranties van "*branche-gerelateerde producten*". Het valt niet in te zien dat deze verruiming nog verder moet worden opgerekt door onder *producten* ook *diensten* te verstaan. Voor zover de punten die in het kader van het loyaliteitsprogramma zouden kunnen worden ingewisseld voor diensten en ondersteuning valt dit dus niet onder de uitzondering van art. 6.

Daarbij merkt de Voorzitter op dat dit alles nog los staat van de vraag op welke wijze in dat geval voldaan zou kunnen worden aan de transparantie-eis (b).

Het aanbieden van training of ondersteuning kan dus niet worden gebracht onder de uitzondering van art. 6. Dat betekent niet dat dat aanbieden in alle gevallen verboden is. De GMH biedt immers meer uitzonderingen die relevant zouden kunnen zijn. Zo is het denkbaar dat het aanbieden van bepaalde onderdelen van het loyaliteitsprogramma zouden kunnen worden gebracht onder de uitzondering van geschenk in de zin van art. 7, een financiële bijdrage in de kosten (voor deelname aan) bijeenkomsten in de zin van art. 8 t/m 12 of sponsoring in de zin van art. 15. Voorwaarde is wel, dat aan de eisen van deze artikelen voldaan zal moeten worden.

Ten overvloede merkt de Voorzitter op dat de GMH er niet aan in de weg staat dat een zorgprofessional de van X verkregen kortingen in geld zelf besteedt om de diensten en ondersteuning die X voor ogen heeft af te nemen.

Conclusie

Het door X voorgelegde concept voor het loyaliteitsprogramma valt niet onder de uitzonderingsregeling voor bonussen en kortingen zoals bedoeld in artikel 6 GMH, met uitzondering van de mogelijkheid om gespaarde punten in te wisselen voor branche-gerelateerde producten voor zover aan de overige eisen van art. 6 GMH wordt voldaan.

Voor zover het gaat om korting in de vorm van diensten en ondersteuning kan geen beroep worden gedaan op de regeling in art. 6 GMH. Dit neemt niet weg dat het aanbieden van bepaalde onderdelen van het loyaliteitsprogramma onder één van de andere uitzonderingen van de GMH zouden kunnen vallen en uit dien hoofde toelaatbaar is.

Den Haag, 24 februari 2014

A handwritten signature in black ink, appearing to be "P.N. van Regteren Altena".

Mr P.N. van Regteren Altena
voorzitter Codecommissie GMH