

Advies A26.01 – Kortingsvoucher

Aan de Codecommissie van de stichting Gedragscode Medische Hulpmiddelen (hierna: de Codecommissie) is op grond van artikel 37 van het Reglement van de Codecommissie en Commissie van Beroep een vraag voorgelegd of het aanbieden van kortingen aan tandartsen(praktijken) door middel van een voucher voor een korting op een in de toekomst te bestellen product van een andere leverancier in hetzelfde concern is toegestaan op grond van de GMH Code.

Achtergrondinformatie

X is een leverancier van dentale implantaten aan professionele eindgebruikers en tandartspraktijken. X maakt onderdeel uit van het concern Y, een wereldwijd opererende distributeur van onder andere medische en tandheelkundige producten. In Nederland is Y ook als nationale organisatie actief, die daarmee een zusterorganisatie is van X.

Uit de informatie die aan de voorzitter ter beschikking is gesteld, blijkt dat X klanten die implantaten en aanverwante producten uit het assortiment van X bestellen een korting krijgen van een percentage van de verkoopprijs van het gekochte product en daarnaast, in de vorm van een voucher, een mogelijke aanvullende korting op een toekomstig bij Y aan te schaffen product, zoals een mondscanner. De hoogte van de korting is afhankelijk van de aard van de bestelde producten en is maximaal 50%. Na inwisseling van de voucher brengt Y de waarde van de voucher in rekening bij X.

De vraag is of deze kortingsactie richting zorgprofessionals dan wel de organisaties waarbinnen zij werkzaam zijn, geoorloofd is binnen de kaders van de GMH Code.

Toepasselijkheid van Gedragscode Medische Hulpmiddelen (GMH Code)

De dentale branche is als zodanig (nog) niet aangesloten bij de Stichting GMH. Het is de voorzitter uit een eerder adviesaanvraag echter bekend dat de leden van de Vereniging van Groothandelaren in de Tandheelkundige branche (VGT) zich wel geïnteresseerd hebben om de GMH Code na te leven. Y is aangesloten bij de VGT. Omdat X tot hetzelfde concern behoort mag ervan worden uitgegaan dat beide bedrijven zich gebonden achten aan de GMH Code.

De voorzitter van de Codecommissie stelt vast dat het hier gaat om een leverancier in de zin van art. 1 onder d GMH Code. De korting wordt aangeboden aan (samenwerkingsverbanden van) zorgprofessionals in de zin van art. 1 onder b GMH Code. De adviesaanvraag heeft derhalve betrekking op interacties in de zin van art. 5 GMH Code, en meer specifiek op kortingen in de zin van art. 6 GMH Code.

Beoordeling van de adviesaanvraag

Onder de reikwijdte van artikel 6 GMH Code 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.” Art. 6 lid 2 GMH Code staat het geven en ontvangen van bonussen en kortingen toe, mits

- a. sprake is van kortingen in geld of van kortingen in natura (waarbij die kortingen in natura branchegerelateerd producten moeten betreffen),
- b. de kortingen (in geld of in natura) uitdrukkelijk schriftelijk tot uitdrukking zijn gebracht, en
- c. de bonussen en kortingen worden verrekend met de (rechts)personen die rechtstreeks partij zijn bij de handelstransactie dan wel rechtstreeks betrokken zijn bij de distributie of aflevering van de medische hulpmiddelen waarop de handelstransactie betrekking heeft.

In het voorgelegde geval wordt een deel van de korting niet direct verleend op de bij X bestelde producten, maar op een later moment op eventuele in de toekomst te bestellen producten bij Y, een bedrijf uit hetzelfde concern.

Toetsing aan de vereisten van art. 6 GMH Code leidt tot de volgende overwegingen en conclusies.

Ad a.

De korting wordt verleend in de vorm van een voucher die is in te wisselen tegen korting bij in de toekomst bij Y te bestellen producten. De voucher kan worden gezien als een korting in geld. Omdat de korting een percentage is van die toekomstige bestelling, zal de exacte hoogte van die korting pas duidelijk zal zijn wanneer een vervolgbestelling bij Y is gedaan. De GMH Code verbiedt dat niet. De voorzitter wijst erop dat in eerdere adviezen het verstrekken van dit soort ‘toekomstige’ kortingen is toegestaan in de vorm van punten (onder andere A14.03) en dat er ook geen limiet is aan de hoogte van de korting (A15.01 en A19.01). De voorzitter acht het wel van belang dat de korting zal worden verleend op branchegerelateerde producten zoals omschreven in A25.02. Dat laatste betekent dat het zal moeten gaan om producten zijn die een logisch verband houden met (de toepassing van) de medische hulpmiddelen in het assortiment van Y en niet hoofdzakelijk in de privésfeer worden gebruikt.

Ad b.

Bij de aankoop van de implantaten bij X wordt een korting verkregen op de verkoopprijs en tevens krijgt de klant een voucher voor een korting op een ánder product, mits dat in de toekomst wordt besteld bij Y. De extra korting wordt derhalve pas gegeven op de volgende aankoop. Zoals onder a. al is opgemerkt, zal het exacte bedrag daarom op het moment van aanschaf van de bestelling bij X nog niet bekend zijn. Dit kan op gespannen voet staan met de eis dat de korting schriftelijk moet worden vastgelegd. De voorzitter is van oordeel dat het uit het oogpunt van transparantie van belang is dat de korting in de vorm van een kortingsvoucher (die op dat moment nog geen concrete ‘waarde’ heeft) schriftelijk moet worden omschreven bij de eerste transactie en dat ook bij de tweede transactie het kortingspercentage waarop de voucher recht geeft, inclusief de aldus vast te stellen korting in geld, schriftelijk moet worden vastgelegd. Om aan de voorwaarden de GMH-Code te voldoen acht de voorzitter het van belang om de kortingsvoucher in ieder geval ook op de beide facturen tot uitdrukking te laten komen.

Ad c.

De GMH Code eist dat de bonussen en kortingen worden verrekend met de (rechts)personen die rechtstreeks partij zijn bij de handelstransactie dan wel rechtstreeks betrokken zijn bij de

distributie of aflevering van de medische hulpmiddelen waarop de handelstransactie betrekking heeft. Deze bepaling heeft tot doel te voorkomen dat de korting ten goede komt aan een andere partij dan de partij die de goederen aanschaft. Daarvan is hier geen sprake omdat hier dezelfde klant de korting krijgt, alleen dan van een andere partij binnen hetzelfde concern. Aan deze eis wordt voldaan.

In algemene zin geldt daarnaast het volgende. In eerdere adviezen is reeds opgemerkt dat van iedere korting een beïnvloedende werking kan uitgaan. Dat maakt kortingen echter niet ontoelaatbaar, zelfs niet als deze (zeer) hoog zijn. De GMH Code beoogt wel te voorkomen dat kortingen niet van dien aard zijn dat zij redelijkerwijs tot gevolg kunnen hebben dat beslissingen over het gebruik of de aanschaf van een medisch hulpmiddel niet meer op rationele, inhoudelijke gronden (zoals de kwaliteit en geschiktheid van het product) worden gebaseerd, maar vooral worden gestuurd door de korting (A14.07, A16.03, A24.01 en A.23.03). Het bijzondere van de kortingsvoucher zoals in dit advies aan de orde, is dat deze aanzet tot een toekomstige bestelling bij een leverancier uit hetzelfde concern. Alleen dan wordt de volledige korting op de eerdere bestelling als het ware 'genoten'. De voorzitter wijst er daarom, onder verwijzing naar A23.03, op dat de korting waarop de voucher recht geeft niet dermate sturend mag zijn dat een rationele, zorggedreven keuze van de zorgprofessional in gevaar kan komen. Die situatie kan zich voordoen als de korting afhankelijk is van (minimum) bestellingen in de toekomst. In dit kader herhaalt de voorzitter dat, gezien de in de zorgwetgeving verankerde plicht van zorgprofessionals om kwalitatief verantwoorde ('goede') zorg te leveren aan hun patiënten, het de verantwoordelijkheid van de zorgprofessionals is om ervoor zorg te dragen dat met het oog op verantwoorde zorg aan de patiënt een goede balans wordt gevonden tussen goed inkoopgedrag en de kwaliteit van de te leveren zorg.

Het is niet aan de voorzitter om een uitspraak te doen over de vraag of deze wijze van het verkrijgen van kortingen en het al dan niet doorberekenen daarvan aan patiënten mogelijk op gespannen voet staat met aan andere wetgeving. Beide partijen zullen zich dat zelf moeten (laten) toetsen. Daarbij verwijst de voorzitter onder meer naar de regels die op grond van de Wet marktordening gezondheidszorg worden gesteld aan de doorberekening aan patiënten van kortingen op bepaalde materiaalkosten (zie A23.03).

Conclusie

De voorzitter concludeert dat een leverancier van medische hulpmiddelen aan (samenwerkingsverbanden van) dentale zorgprofessionals korting op een bestelling kan verlenen in de vorm van een voucher voor een korting op een in de toekomst te bestellen product van een andere leverancier in hetzelfde concern. Het is daarbij van belang dat de korting waarop de voucher recht geeft zowel bij de eerste als bij de tweede transactie transparant wordt vastgelegd en niet dermate hoog is dat een rationele, zorggedreven keuze van de zorgprofessional in gevaar kan komen.

Den Haag, 12 maart 2026

A handwritten signature in black ink, appearing to be "P. van Regteren Altena". The signature is written in a cursive style with a long horizontal stroke extending to the right.

Mr P. van Regteren Altena
voorzitter Codecommissie GMH