

Zorgverzekeraar vergroot grip op weekterhandstelling

Zorgverzekeraars willen de groei van weekterhandstellingen remmen. Apothekers moeten aansturen op tweewekelijkse leveringen. Over deze bezuiniging, prestaties en tarieven onderhandelen apothekers en zorgverzekeraars sinds enkele weken. Wie behartigen de belangen van de apothekers in dit contracteerproces?

Auteur **Edwin Bos**

Het aantal weekterhandstellingen is de laatste jaren explosief gegroeid: van 55 miljoen in 2010 naar bijna 92 miljoen in 2013. Een toename met 66%, schrijft de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa) in de Marktscan Extramurale Farmaceutische Zorg 2010-2014. Uit de basiscontracten extramurale farmacie voor 2015 blijkt dat zorgverzekeraars hun grip willen vergroten op deze snel groeiende prestatie.

Volgens Hein van Weeren van Financieel Adviesbureau Van Weeren & De Jong moeten apothekers meer aansturen op tweewekelijkse leveringen. “Zorgverzekeraars proberen daarmee een verdere volumegroei van weekterhandstellingen te voorkomen.”

De tarieven voor de weekterhandstelling gaan volgens Van Weeren volgend jaar met gemiddeld 4% omlaag. Dat tarief daalt volgens de NZa-marktscan al sinds 2010. In dat jaar was de gemiddelde vergoeding voor deze prestatie € 3,44 en in 2013 € 3,07, een afname van 12%.

Menzis eist reden voorschrijven op recept

Apothekers hebben met verbazing gereageerd op een eis die Menzis heeft opgenomen in het contract voor 2015. De zorgverzekeraar stelt dat apothekers een geneesmiddel zonder indicatie op recept, van de lijst van 23 geneesmiddelen waarvoor dat wettelijk verplicht is, volgend jaar niet kunnen declareren.

Apothekers vinden het niet hun taak artsen onder druk te zetten om aan deze verplichting te voldoen. Ze denken daarop ook geen invloed te kunnen uitoefenen.

Menzis begrijpt de ophef niet en vraagt zich af “hoe een apotheker goede zorg kan verlenen als hij de indicatie bij deze middelen niet kent. Apothekers hebben sinds de invoering blijkbaar gewoon recepten afgeleverd zonder de indicatie op recept. Dat is niet in het belang van de patiënt”, aldus een woordvoerder. De zorgverzekeraar zegt ook zelf de druk op voorschrijvers te verhogen. In de Menzis-contracten voor artsen echter staat daarover nog niets vermeld. “Maar wij gaan ervan uit dat ook artsen en specialisten het belang van de indicatie onderschrijven”.

Uit onderzoek van het Instituut voor Verantwoord Medicijngebruik blijkt dat ongeveer de helft van de huisartsen en een derde van de specialisten niet de indicatie op het recept schrijft bij de 23 geneesmiddelen.

Budgetneutraal

Voor een apotheek die aan veel patiënten een weekdoseringsverpakking levert, kan het nieuwe inkoopbeleid van zorgverzekeraars leiden tot een halvering van de inkomsten uit deze prestatie. Zorgverzekeraars relativiseren de financiële impact van hun beleid. Door tweewekelijks in plaats van wekelijks af te leveren hebben apotheken minder werk en dalen de bezorgkosten, aldus de zorgverzekeraars.

Wat de contracten voor 2015 verder betekenen voor de inkomsten van de gemiddelde apotheek is op dit moment nog onduidelijk; de onderhandelingen zijn nog niet afgerond. Volgens Van Weeren stijgen de vergoedingen voor de prestaties in de basiscontracten licht, maar door de mix van contracten – waarmee elke apotheek te maken heeft – is het moeilijk in 2015 meer inkomsten te genereren. “Zorgverzekeraars vergoeden meer kwaliteit, maar

wat er bij de ene apotheek bij komt, moet er bij de andere weer af.”

Apothekers moeten zich volgens Hein van Weeren net als vorig jaar voorbereiden op “een budgetneutrale overgang. En door kostenstijging kunnen de inkomsten onder de streep afnemen.”

Vervroegd

Het contracteerproces is dit jaar vervroegd ten opzichte van voorgaande jaren. Uit de NZa-marktscan blijkt verder dat zorgverzekeraars vinden dat de onderhandelingen over contracten beter verlopen dan voorgaande jaren. De vroege start en de ervaring bij de partijen dragen daar volgens de zorgverzekeraars aan bij.

Hoe apothekers het contracteerproces ervaren, meldt de NZa niet. Vorig jaar was 90% van de apothekers nog ‘ontevreden tot zeer ontevreden’ over het onderhandelingsproces. Dat concludeerde de zorgautoriteit destijds op basis van een online enquête onder 241 openbare apothekers.

Voor de individuele apotheker is het steeds moeilijker zelf te onderhandelen over de contracten. Zorgverzekeraars gaan bij voorkeur in gesprek met vertegenwoordigers van grote groepen apotheken, van soms wel zevenhonderd. Volgens de NZa-marktscan sluit 25% van de apothekers op individuele basis een contract af met een zorgverzekeraar, al dan niet bijgestaan door een juridisch expert of zorgmakelaar.

Collectief

Apotheker Dick Bouma, eigenaar van de Acdapha Groep van twaalf apotheken, heeft tot vorig jaar zelf onderhandeld over de contracten. “Maar dat was voor mij de laatste keer.” Dat zorgverzekeraars een klein samenwerkingsverband van apotheken niet meer zien als een volwaardige onderhandelingspartij, betreurt Bouma. “Wij willen ons als kleine groep op kwaliteit onderscheiden, maar dat kan niet meer.”

Acdapha Groep is aangesloten bij De Zorgmakelaar Farmacie (DZF), die dit voorjaar werd gelanceerd als onderhandelaar voor niet-concurrerende zelfstandige apotheken. Naast DZF zijn er nog twee partijen die grote groepen apotheken vertegenwoordigen: de Nederlandse Farmaceutische Zorggroep



Foto Studio Oostrum

(NFZ) en Mediq. NFZ is een hoofdaannemer die contracten sluit met zorgverzekeraars waar apotheken als onderaannemer op kunnen intekenen. Mediq onderhandelt voor de eigendomsapotheken en de zelfstandige Mediq-franchisenemers kunnen zich vervolgens aansluiten bij wat die onderhandelingen hebben opgeleverd.

Ook apotheekhoudende huisartsen laten zich grotendeels (93%) vertegenwoordigen door een organisatie, blijkt uit de Marktscan van de NZa.

Poliklinische apotheken

De Nederlandse Vereniging van Poliklinische apotheken (NVPF) voert dit jaar voor het eerst de contractbesprekingen voor poliklinische apotheken. De Autoriteit Consument & Markt heeft de vereniging gemeld “geen bezwaar” te zien in deze werkwijze.

De NVPF-leden hebben een mandaat afgegeven aan de vereniging voor de onderhandelingen. Van de 67 poliklinische apotheken die lid zijn van de NVPF hebben zich 62 aangemeld voor het collectief. Volgens NVPF-bestuurslid Maryse Spapens kunnen poliklinische apothekers het beste zelf onderhandelen over hun specialisme. “Een gesprek van een zorgmakelaar hebben wij daarbij niet nodig. We willen onze zorg zelf verkopen.”

Voor de KNMP is het niet toegestaan te onderhandelen voor haar leden omdat de koepelorganisatie ook apotheken vertegenwoordigt die met elkaar concurreren. ■

HET AANTAL WEEKTERHANDSTELLINGEN IS EXPLOSIEF GEGROEID: VAN 55 MILJOEN IN 2010 NAAR BIJNA 92 MILJOEN IN 2013.

**KWART
APOTHEKERS
ONDERHANDEL
ZELF MET
ZORGVERZE-
KERAAR OVER
CONTRACT**