

# Sponsoring van patiëntenorganisaties

## INLEIDING

---

Patiëntenorganisaties mogen geneesmiddelenbedrijven om financiële ondersteuning voor bepaalde activiteiten vragen. Aan deze ondersteuning zijn strikte voorwaarden verbonden. In dit document wordt uitgelegd aan welke vereisten een dergelijke activiteit en daarmee de financiële ondersteuning moeten voldoen.



Bovendien biedt dit document een aantal handvatten die gebruikt kunnen worden bij het schrijven van een sponsoraanvraag. Wanneer de sponsoraanvraag namelijk de juiste informatie bevat, kan deze door geneesmiddelenbedrijven eenvoudiger worden beoordeeld. De kans dat aanvullende informatie nodig is, wordt daarmee kleiner en er kan sneller uitsluitel gegeven worden over het al dan niet toekennen van een sponsoring.

---

## DOEL VAN DE ONDERSTEUNING

Een sponsoring kan betrekking hebben op verschillende activiteiten. Zo kunnen bijeenkomsten mede mogelijk worden gemaakt door geneesmiddelenbedrijven, maar ook aan het creëren van materialen (zoals informatie voor patiënten) kunnen geneesmiddelenbedrijven bijdragen. Er mag echter geen reclame voor geneesmiddelen gemaakt worden.



Omschrijf in het sponsorverzoek altijd duidelijk wat het doel van de ondersteuning is. Geef bovendien specifieke details over bijvoorbeeld data, tijdslijnen, betrokken personen, de werkwijze en het beoogde eindresultaat.

## BUDGET EN BEGROTING

Het gevraagde budget moet uiteraard passen bij de voorgenomen activiteit. Geneesmiddelenbedrijven beoordelen daarom altijd of zij het gevraagde budget ter beschikking mogen stellen. Als bijvoorbeeld beroepsbeoefenaren (artsen, verpleegkundigen of andere zorgprofessionals) uit het budget worden betaald (bijvoorbeeld als spreker), moeten zij kunnen verifiëren dat daarbij wordt voldaan aan de daarvoor geldende maximumtarieven (deze zijn te vinden op de CGR website: <https://www.cgr.nl/nl-NL/Financiele-relaties-zorg-nl>).





Stuur altijd een zo gedetailleerd mogelijke begroting mee. Neem daarin op wie welke werkzaamheden zal verrichten, voor hoeveel uur en tegen welk tarief. Beschrijf ook andere kosten zoals materiaalkosten of zaalhuur. Als sprake is van multi-sponsoring: zorg dat duidelijk is wat het totale budget is en welk deel daarvan aan een geneesmiddelenbedrijf wordt gevraagd. Multi-sponsoring heeft vanuit het oogpunt van onafhankelijkheid de voorkeur.

## Voorbeeld begroting:

Wat	Inkomsten	Uitgaven
Eigen bijdrage deelnemers	X	
Bijdrage Sponsors	X	
Lunchkosten / pauze voor X personen		X
Zaalhuur		X

## GASTVRIJHEID BIJ BIJENKOMSTEN

Gastvrijheid (het vergoeden van bijvoorbeeld (eenvoudige) maaltijden of koffie/thee) dient beperkt te blijven tot wat strikt noodzakelijk is voor deelname aan de bijeenkomst en mag alleen worden verstrekt aan deelnemers van de bijeenkomst. Alleen als de gezondheidstoestand van de patiënt begeleiding vereist of bij kinderen, mag ook gastvrijheid worden verleend aan de verzorger.



Bijeenkomsten dienen plaats te vinden op een passende locatie. Dat betekent dat de locatie qua uitstraling en faciliteiten ondergeschikt moet zijn aan de bijeenkomst. De locatie mag niet de reden vormen voor de patiënt om aan de bijeenkomst deel te nemen (bijvoorbeeld de Efteling of een kasteel). Ook moet de ligging geografisch gerechtvaardigd zijn, bijvoorbeeld centraal in Nederland bij een landelijke bijeenkomst.

## TEGENPRESTATIE IS TOEGESTAAN

Geneesmiddelenbedrijven mogen een tegenprestatie ontvangen voor de sponsoring, bijvoorbeeld een verslag van een congresdag. In het kader van transparantie is naamsvermelding van de sponsor verplicht.



## TRANSPARANTIE

Geneesmiddelenbedrijven streven volledige transparantie na in hun financiële relaties. Het is mogelijk dat derden (bijvoorbeeld de Inspectie voor Gezondheidszorg en Jeugd) het sponsorverzoek onder ogen krijgen. Wees daarom in het sponsorverzoek niet alleen zo volledig en specifiek mogelijk, maar ook zo transparant mogelijk. Stel de zaken niet mooier voor dan ze zijn. Hoewel je hiermee wellicht beoogt de sponsor te overtuigen van jouw bijeenkomst of project, kan dit een averechts effect hebben. Te overdadig of te luxe is immers niet toegestaan.



Wanneer het geneesmiddelenbedrijf het sponsorverzoek heeft goedgekeurd, zal een schriftelijke sponsorovereenkomst opgesteld en ondertekend worden. Zo weten beide partijen zeker dat alle afspraken goed worden vastgelegd en dat daarmee ook is voldaan aan de eisen die de Gedragscode van de Stichting CGR aan de ondersteuning van patiëntenorganisaties stelt.

---

## CONCLUSIE

Wees in het sponsorverzoek volledig, specifiek en transparant.

Voor meer informatie, raadpleeg de CGR website: [CGR-Gunstbetoon en andere financiële relaties](#)

