

Misleidende reclame voor OxyContin

J.H.M. Schellens

Namens het bestuur van de Nederlandse Vereniging voor Klinische Farmacologie & Biofarmacie maakt prof. dr. J.H.M. Schellens, internist, klinisch farmacoloog en medisch oncoloog, bezwaar tegen het reclamemateriaal OxyContin van Mundipharma Pharmaceuticals. Het materiaal is volgens Schellens misleidend.

Het bestuur van de Nederlandse Vereniging voor Klinische Farmacologie & Biofarmacie heeft zich gestoord aan het reclamemateriaal over OxyContin van de firma Mundipharma Pharmaceuticals BV. Het gaat om een landelijke mailing van eind november 2004. De firma vermeldt dat dit product de

gecontroleerd klinisch onderzoek met andere opioïden, waarin vooraf de eindpunten zijn vastgelegd.

Daarnaast is de reclamefolder voorzien van een overdruk van de publicatie over het SOJA-systeem, zoals toegepast in lokaal FTO [Pharm Weekbl. 2004; 139 (40):1326-8]. De firma refereert in haar

Wat is er nu misleidend aan de reclamefolder?

hoogste score behaalt in het zogenaamde SOJA-systeem (een beschrijving van het SOJA-systeem geven Janknegt en Steenhoek in *Drugs* [1997;53:550-62]). Dit is voor de firma voldoende reden om bij voorschrijvers in het gehele land te claimen dat het middel de voorkeur verdient boven andere geregistreerde middelen voor dezelfde indicatie.

De desbetreffende reclamefolder achten wij op diverse gronden misleidend en derhalve tekenen wij hierbij protest aan tegen de wijze waarop de firma voorschrijvers probeert te beïnvloeden dit medicament voor te schrijven ten koste van concurrerende geneesmiddelen.

Wat is er nu misleidend aan de reclamefolder?

Op de eerste plaats claimt de firma dat er bewijs bestaat dat dit opioïde het gunstigste 'profiel' heeft, echter de bewijsvoering ontbreekt. De claim van de firma van farmacotherapeutisch voordeel dient gebaseerd te zijn op direct vergelijkend en goed

reclamefolder ook aan deze publicatie. In deze referentie wordt het betrokken product echter in het geheel niet genoemd.

Wat in deze, door de firma aangehaalde, referentie wel wordt vermeld is dat er een financiële drijfveer is bij de voorschrijvergroep, die ertoe leidt dat een gekozen medicament vaker wordt voorgeschreven dan een concurrerend middel voor dezelfde indicatie. Dit kan leiden tot overconsumptie van het product dat met het SOJA-systeem is gekozen. Tevens kan dit leiden tot *bias* in de vergelijking tussen twee of meer producten ten gunste van bijvoorbeeld het product van de betrokken firma, waarvoor bij voorschrijven een vergoeding aan de voorschrijver wordt verstrekt. Dit is volkomen onjuist en verwerpelijk. Het behalen van persoonlijk financieel voordeel, zoals in dit voorbeeld waarin dit systeem in de dagelijkse praktijk wordt toegepast, is geen goede basis voor het bedrijven van farmacotherapie.

Vervolgens refereert de firma in haar

reclamefolder aan een Nederlandstalige publicatie van Janknegt e.a. Deze referentie (nummer 9 op de achterzijde van de reclamefolder) is niet compleet en daardoor is de bron niet na te trekken. Dit is buitengewoon onzorgvuldig.

Een matrixmethode, bijvoorbeeld het SOJA-systeem, wordt te goeder trouw gebruikt, met name in de eerste lijn om in het kader van FTO meer uniformiteit en consistentie te verkrijgen in het voorschrijfgedrag van geneesmiddelen door huisartsen. Dit streven is waardevol en verdient navolging. Dit geldt niet voor het misbruik dat de firma maakt bij het verheffen van uitkomsten van een dergelijk score-systeem tot het hoogste rapportcijfer voor haar product. Het suggereert dat er een objectieve basis is voor haar claim dat dit middel de beste keus is, maar die claim is onterecht ●

VERANTWOORDING

Prof. dr. J.H.M. Schellens, Antoni van Leeuwenhoek Ziekenhuis, Plesmanlaan 121, 1066 CX Amsterdam. Dit artikel werd verzorgd door redacteur Niels van Haarlem.