

In maart stuurde ik mevrouw Hoogbruin de volgende email waar ik nooit antwoord op heb gekregen. Het is beslist niet netjes van een huiarts om haar patienten zo in de steek te laten zonder te laten weten waarom.

Geachte mevrouw Hoogbruin,

Al enige jaren bent u tot onze volle tevredenheid onze huisarts. Ik was dan ook zeer verbaasd toen ik enige tijd geleden een schrijven ontving van Co-Med dat u uw praktijk niet alleen hebt verkocht maar ook niet meer als arts verbonden bent aan Co-Med. Meestal blijft een huisarts erg lang zijn of haar praktijk runnen en krijgt een band met zijn of haar patiënten.

Ik vraag me dan ook af, waarom u uw praktijk hebt verkocht en ook niet meer als arts werkzaam bent in Anna Paulowna. Het is nu slechts een korte, zakelijke mededeling van Co-Med, maar patiënten hebben toch het recht om te weten waarom een vakkundige, enthousiaste huisarts er opeens mee stopt? De reden is in ieder geval niet pensionering, zoals bij de vorige huisarts. Kunt u mij er iets meer over vertellen?

Met vriendelijke groet,

*Kees Zwaan
Hollands Kroon*



Huisartsenzorg Anna Paulowna in greep van commercie en schaalvergroting

ANNA PAULOWNA - Huisartsenzorg is een product geworden omdat er een markt voor is gecreëerd. Er wordt verdiend op ieder bezoek dat wij aan de huisarts brengen. En zelfs als je nooit in de wachtkamer van de dokter zit wordt er abonnementsgeld voor je betaald.

Zo'n twintig jaar lang had ik op Wieringen dezelfde huisarts. Ik had hem niet vaak nodig maar als er wat was kon ik altijd bij hem terecht. Toen ik in Anna Paulowna ging wonen stonden twee praktijkhoudende huisartsen daar op het punt om met pensioen te gaan. Hoe lang zij hun praktijk hadden gerund weet ik niet maar het zal een behoorlijk lange tijd zijn geweest. Huisartsen bouwen in vele jaren een innige band op met hun 'patiënten'.

Eén van die praktijken werd overgenomen door dokter Hoogbruin, een vriendelijke, enthousiaste vrouw die na enige tijd samen met een collega een gedeelte van het Gezondheidscentrum ging huren en daar patiënten ontvingen en behandelden. Vorig jaar 'verkochte' zij echter haar praktijk inclusief patiënten/klanten bestand aan een particuliere onderneming, Co-Med. De huisartsenzorg is blijkbaar ten prooi gevallen aan de commercie, waarbij enthousiaste, praktijkhoudende huisartsen vallen voor het 'grote geld' dat investeerders ter beschikking stellen aan bedrijven die met huisartsenzorg flinke dividenden willen realiseren. De tijd van 'je' huisarts blijkt voorgoed voorbij te zijn. De kans is groot dat je bij ieder consult weer een andere 'waarnemer' aantreft. Met dank aan het liberaliserings- en privatiserings streven van de liberale coalitie in Den Haag. We zijn nu klanten geworden van een bedrijf dat flinke winsten wil realiseren.

'De' huisarts is werkzaam in de 'eerste lijn' en wordt wel eens aangeduid als 'poortwachter'. Hij of zij is een allrounder die veel gezondheids- of medische problemen zelf kan verhelpen en zo dure specialistische zorg kan voorkomen. Hij of zij is het eerste aanspreekpunt bij klachten en heeft zo'n negen jaar gestudeerd om de benodigde kennis te verkrijgen. Hij of zij is de baas in eigen praktijk en wordt daarbij geholpen door een assistente en soms een praktijkondersteuner of verpleegkundige. De gemiddelde huisarts kan zo ongeveer 2000-2100 patiënten 'behappen'. Bij de huisartsenpraktijken die worden opgekocht door een op winst gerichte grootschalige onderneming als Co-Med zijn artsen in dienst. Zij zijn dan werknemer en niet meer praktijkhoudend huisarts. Dat roept veel vragen op. Welke gevolgen zal die schaalvergroting en vercommercialisering hebben voor de verhouding patiënt-huisarts? Welk effect zal het 'moederbedrijf' hebben op het werk van de werknemer-arts? In hoeverre zal het zijn of haar visie op het beroep wijzigen? Kan de arts nog wel autonome beslissingen nemen? In hoeverre zal het de zorg negatief dan wel positief beïnvloeden? Een op winst gerichte onderneming zal in de eerste plaats naar de cijfers kijken. In hoeverre gaat dat samen met kwalitatieve en betaalbare zorg? Zal commercie niet juist een prijsopdrijvend effect hebben? Kortom, is marktwerking in de (huisartsen)zorg in ons belang?