

snel vinden gaan. Ze vragen zich af of dit wel het goede moment is om in te stappen, omdat het product over een tijdje misschien al weer verouderd is. Vrins antwoordt daarop steevast: "Er zal de komende jaren misschien nog wat gebeuren op prijzengebied, maar op het gebied van nauwkeurigheid is er weinig winst meer te halen. Dat geldt ook voor gebruiksgemak. De scanner is al een heel stuk kleiner dan de voorgaande, dat waren net kruimeldieven."

Designservice

Enerzijds biedt Ditare dus een concept waarbij de tandarts de patiënt binnen een paar uur kan voorzien van een definitieve constructie, anderzijds kan hij financieel winst uit de investering halen. "Die investering ligt tussen de dertig- en veertigduizend euro," zegt Vrins. "Daarmee wordt chairside werken voor een grotere groep tandartsen aantrekkelijk."

Ditare onderscheidt zich naar eigen zeggen niet alleen qua prijs en keuzemogelijkheden van andere systemen, maar ook door het aanbieden van een designservice. Veel tandartsen hebben volgens Vrins geen zin of tijd om ontwerpen te maken en de daarvoor benodigde software onder de knie te krijgen. Daarom biedt Ditare een oplossing in de vorm van een designservice. Wanneer mensen een scanner kopen, maakt Ditare het ontwerp van de kroon en vervolgens kan de tandarts dat in de praktijk binnen een paar uur gefreesd in de mond van de patiënt plaatsen. Het enige wat de tandarts hoeft te doen, is een scan maken en het blokje in de frees zetten. Over het algemeen staat de frees een uur nadat de patiënt is gescand te draaien.

Toekomst

De digitalisering van de tandartspraktijk gaat onverminderd door, verwacht Vrins. "Er zijn onderzoeken geweest waaruit blijkt dat zestig procent van de praktijken de komende vier à vijf jaar de stap naar de digitale workflow gaat maken. Dat kan betekenen dat ze alleen een scanner kopen, of dat ze ook hun eigen restauraties willen maken." Ditare streeft er naar dit jaar nog 25 installaties te verkopen. Vrins: "Veel tandartsen stellen hun beslissing uit tot later in het jaar, vanwege fiscale regelingen." Ditare verkoopt vooral aan ondernemende tandartsen van in de dertig die in praktijken werken van maximaal vijf kamers. Maar op Dental Expo, afgelopen maart, verkochten ze nog een systeem aan een tandarts van 66 die nog een keer wat leuks wilde doen en wilde investeren. Ditare wil een bescheiden, maar herkenbare positie in de markt gaan innemen. "We zullen geen marktleider worden, die ambitie hebben we ook niet. Maar we willen wel een uitdager zijn voor de concurrentie. We willen gezien worden als een solide alternatief voor gevestigde chairside systemen."

RICHARD MASTWIJK

Roomser dan ...



Hebt u dat ook wel eens, dat gevoel netter dan net te zijn. Everything by the book. In mijn vak, maar zeker ook in dat van u, is dat gewoon niet anders. Er zijn regels opgesteld en in beginsel is er de neiging misschien zelfs wel de behoefte om daaraan te voldoen. Een schoon geweten geeft toch een goed gevoel. Nou ja, met sommige zaken ligt dat soms toch iets anders. Met het fiscaal vriendelijk vormgeven van overeenkomsten heeft een groot deel van de mensen minder moeite. Zo lang het dan maar niet de 'Starbucks-en' van deze wereld betreft.

Zelf gebruik ik deze plek regelmatig om u op de hoogte te houden van wat wel en niet kan binnen de fiscale spelregels. Soms word ik door een lezer benaderd, die hier meer van wil weten. Dat was ook het geval naar aanleiding van een eerdere column, 'De peeskamer'. De verschuldigde btw bij verhuur van een ingerichte behandelkamer was daarbij het onderwerp. Na overleg is besloten om deze casus maar aan de fiscus voor te leggen. Om het nadelige effect zoveel mogelijk te voorkomen, is een splitsing gemaakt tussen de verhuur van de ruimte en de apparatuur met de bijkomende diensten. Zoals te verwachten viel, stelde de inspecteur zich op het standpunt dat er sprake was van een totaalprestatie. Aanzien de verhuur van de ruimte het ondergeschikte deel uitmaakte, was de gehele prestatie belast. Vanaf dat moment heeft deze lezer keurig voldaan aan de verplichtingen richting de Belastingdienst en de verschuldigde btw afgedragen. Enige tijd geleden kreeg ik weer een berichtje van deze lezer. Er was een controle uitgevoerd door de Belastingdienst. Verrassing: de verhuur van de behandelkamer en de bijkomende diensten was onbelast voor de btw. Heb ik nu het verkeerde advies gegeven? Nee, dat is niet het geval. De politieagent die niet bekeurt voor het rijden door een rood licht, levert niet het bewijs dat dit dus is toegestaan. Voor die gevallen waar u mij wat te Rooms vindt, kan deze opstelling van de Belastingdienst wellicht uitkomst bieden.

Richard Mastwijk is consultant bij van helder.
Wilt u reageren op deze column? nt@knmt.nl.