



richten op tandartsenpraktijken. De jonge directeuren vinden dit een prachtige branche waarin hun gedegen kwaliteit op zijn plaats is. De komende periode zal er meer aandacht zijn voor marketing. Er gaan twee nieuwe websites online, waaronder één die zich specifiek richt op België. Je zou verwachten dat het bedrijf vanwege haar ligging dichtbij de grens al de nodige klanten in België zou hebben, maar dat is niet het geval. Het blijkt toch lastig om daar voet aan de grond te krijgen, onder meer vanwege de administratieve rompslomp op het gebied van de btw-afdracht.

Opvallend is overigens dat de huidige dentale klanten vooral in de provincies Limburg en Zeeland zitten. Blijkbaar worden deze delen van het land door concurrenten als uithoeken gezien, aldus Rick. Echte bedreigingen ziet hij voorlopig niet in de wereld van tandartsen. Het enige wat hem te binnen schiet zijn toekomstige tariefkortingen waardoor tandartsen minder willen investeren in een nieuw interieur of verbouwing in de praktijk. Maar daar heeft het bedrijf nog geen last van ondervonden. Bovendien is dan de sprong naar België qua afstand makkelijk gemaakt.

RICHARD MASTWIJK

Techniek



Met enige regelmaat krijg ik vragen over in eigen beheer ontwikkelde techniekstukken. Soms zijn dat kronen die zijn vervaardigd met een CEREC-systeem, of binnen een eigen tandtechnisch laboratorium. In beide gevallen is de vraag: "Welke prijs mag ik daarvoor aan mijn patiënt of aan mijn eigen praktijk berekenen?" Op zich lijkt het antwoord eenvoudig, maar schijn bedriegt.

Voor de CEREC-kroon geldt in beginsel de Tarievenlijst tandtechniek in eigen beheer, zoals deze door de NZa is afgegeven. Helaas kent deze lijst geen codes voor een CEREC-kroon. Kan daarom een combinatie worden gebruikt van verschillende codes, die van toepassing zijn op de ambachtelijke gemaakte kroon? U kunt zich die oplossing misschien voorstellen, maar strikt genomen zijn deze codes niet van toepassing. Ligt er in die situatie een economisch delict op de loer? Het onderbouwen van de kosten is op z'n zachts gezegd een ambitieuze aangelegenheid. Het materiaal dat gebruikt wordt, valt te overzien, maar de kosten van het apparaat is een andere zaak. Ook navraag bij een verzekeraar leverde niet het gewenste resultaat op, behoudens het feit dat de berekening niet mag leiden tot excessieve bedragen. Wat voor de één normaal is, is voor de ander excessief. Daarvan zijn voldoende voorbeelden te vinden.

Maar het is niet alleen kommer en kwel, er is ook goed nieuws! Onlangs heeft het Hof van Justitie beslist dat op de import van techniekwerk geen btw is verschuldigd. Als de afnemer vrijgesteld is in het land waar hij is gevestigd, dan is er ook geen btw verschuldigd bij invoer. Een bijzondere situatie doet zich voor bij invoer vanuit Duitsland. In Duitsland is techniekwerk, anders dan in Nederland, belast en dus is de btw op de inkoop terug te vragen. Bij uitvoer echter is het 0-tarief van toepassing. Kortom, een voordeel: wel aftrek van voorbelasting en geen heffing op het eindproduct. Wellicht tijd voor een laboratorium over de grens? Deze techniek is in elk geval heel eenvoudig.

Richard Mastwijk is consultant bij van helder.

Wilt u reageren op deze column? nt@knmt.nl.

Kijkje in een andere praktijk? www.ntdigitaal.nl