

Wet- en regelgeving beknot tandarts

Ondernemerschap kent struikelblokken

De overheid wil marktwerking en ondernemerschap in de zorg bevorderen. Wet- en regelgeving van overheidszijde zijn echter niet bevorderlijk voor de ondernemer. Tandarts-ondernemers worden bijvoorbeeld geremd door ingewikkelde btw-wetgeving, het ontbreken van vrije prijzen, bureaucratische zorgverzekeraars en bestemmingsplannen.

Marktwerking, concurrentie en ondernemerschap in de zorg moeten worden gestimuleerd, propageert de overheid al enkele jaren. Als uitvloeisel hiervan voor de tandheelkunde kwam de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa) - de toezichthouder van de zorgmarkt - in 2008 met het visiedocument *Bekostigingsstructuur mondzorg* met een pleidooi voor vrije prijsvorming in de mondzorg. Volgens dit document biedt vrije prijsvorming mogelijkheden voor innovatie, kwaliteit en ondernemerschap. De vrije prijsvorming in de mondzorg is door de val van het kabinet Balkenende IV voorlopig van de baan. Vraag is wat momenteel wel de mogelijkheden zijn voor een tandarts om te ondernemen en welke wet- en regelgeving hierop van invloed is.

Bushokjes

Volgens Jan Bart Rierink is ondernemerschap voor een tandarts in Nederland een lachertje met de huidige wet- en regelgeving. "We moeten ons netjes aan de UPT-lijst houden. Alles wat we extra doen, betalen we uit eigen zak." Rierink is van mening dat we in Nederland niet te hoge verwachtingen moeten hebben van het ondernemerschap in de zorg. Hijzelf proefde als tandarts een paar jaar geleden even aan het vrije ondernemerschap. In 2006 was hij een van de eerste tandartsen die met posters in bushokjes reclame maakte voor zijn tandartspraktijk in Dodewaard waar hij cosmetische tandheelkundige behandelingen aanbood, inclusief hotelovernachting en diner met de tandarts. Aanvankelijk dacht hij dat er een grote doelgroep zou zijn voor zijn kliniek, maar dat viel uiteindelijk behoorlijk tegen. Er is onder Nederlanders te weinig animo voor dergelijke klinieken, constateerde hij. "Daarvoor zijn wij te nuchter". Hij verkocht zijn praktijk in Dodewaard en heeft nu een reguliere tandartspraktijk in Ede. Hij gelooft niet meer in het vrije ondernemerschap zolang

de tarieven niet vrij zijn. Waar hij wel in gelooft is in kostenbeheersing en het anders organiseren van de praktijk. In zijn huidige praktijk werkt hij met het Prism-systeem, waarbij veel handelingen worden gedelegeerd.

Tandarts-ondernemer Rolf van Mierlo ervaart de wet- en regelgeving als betuttelend voor de ondernemende tandarts. Onder meer gemeentelijke bestemmingsplannen, de btw-regelgeving en de prijsmonopolie van overheid en verzekeraars stroken niet echt met het vrije ondernemerschap.

Grijs gebied

Wat een tandarts nu wel of niet in zijn praktijk mag ondernemen, wordt wettelijk bepaald via de Wet Marktordening Gezondheidszorg. Deze schrijft voor dat een tandarts in zijn eigen praktijk alleen verrichtingen in rekening mag brengen die staan omschreven in de verrichtingenlijst van tandartsen, die jaarlijks wordt opgesteld door de NZa. Biedt een tandarts een andere behandeling aan, dan mag hij hiervoor officieel geen tarief rekenen. Naast de vastgestelde verrichtingen mag een tandarts producten leveren aan de patiënt die direct met de behandeling te maken hebben. Dat zijn bijvoorbeeld tandpasta, tandenborstels en mondspoelmiddelen. Maar er is ook een grijs gebied waarvan niet duidelijk is of een tandarts deze wel of niet mag uitvoeren in zijn eigen praktijk. Dan gaat het met name om cosmetische behandelingen als het bleken van tanden of het aanbrengen van tandversieringen. Officieel mag een tandarts voor deze behandelingen geen tarief rekenen, omdat ze niet in de verrichtingenlijst staan. Wel vermeldt de tarievenlijst een tarief voor 'niet-cosmetisch bleken' (tariefcode E90, E95, E97 en E 98). Wil een tandarts zich toch actief gaan bezighouden met cosmetische zaken, dan zal hij hiervoor een aparte onderneming moeten opzetten. ▶

- ▶ De tariefregels voor tandartsen schrijven eveneens voor dat een tandarts de kosten voor een tandtechnisch werkstuk in zijn geheel moet doorberekenen aan de patiënt. Dit werkt niet bevorderend voor de ondernemende tandarts, aangezien onderhandelen met een tandtechnisch laboratorium hem geen voordeel biedt.

Voor een tandarts die aanverwante producten levert aan zijn patiënt is er ook een beperking in volume. Indien veertig procent van de omzet van een praktijk aan huis bestaat uit de verkoop van aanverwante producten dan wordt dit door de gemeente aangemerkt als een detailhandel, die valt onder de Wet Ruimtelijke Ordening. Dit betekent dat deze activiteit binnen het gemeentelijke bestemmingsplan moet passen. Daarnaast krijgt deze tandarts ook te maken met het heffen van btw, wat een ingewikkelde zaak is voor ondernemers in de zorg.

Btw-plichtig

Er is de nodige onduidelijkheid en discussie over de vraag wanneer een tandheelkundig behandelaar wel of niet btw moet rekenen. De belastingwetgeving schrijft voor dat er sprake is van btw-vrijstelling daar waar het de 'gezondheidskundige verzorging van de mens' betreft. Deze verzorging moet gebeuren door een BIG-geregistreerde zorgverlener of iemand die in aard en omvang een opleiding heeft genoten die overeenkomt met een BIG-geregistreerde zorgverlener. In principe zijn vrijwel alle verrichtingen uit de tarievenlijst voor tandartsen vrijgesteld van btw. Er zijn echter verrichtingen die discussie oproepen wat btw-heffing betreft. Zo is in het recente verleden al meermalen de vraag gesteld of orthodontische behandelingen onder gezondheidskundige verzorging vallen of juist als cosmetische behandeling moeten worden aangemerkt, waarover btw moet worden geheven. Vorig jaar heeft de overheid laten weten dat een zorgverlener het beste zelf kan beoordelen of een behandeling onder de gezondheidskundige verzorging van de mens valt. Een ondernemende tandarts zal dus zelf moeten beoordelen waarover hij btw moet heffen. Een tandarts die slechts in zeer beperkte mate btw-plichtige diensten verleent, kan onder de kleine ondernemersregeling vallen. Dit houdt in dat als hij jaarlijks per saldo minder dan 2350 euro heeft afgedragen aan btw, hij dit niet aan de Belastingdienst hoeft te betalen. Er moet dan echter wel aangifte worden gedaan. Een tandarts kan ook vrijstelling aanvragen voor de btw-afgifte, maar dan moet hij kunnen aantonen dat hij onder het grensbedrag blijft.

De ingewikkelde btw-wetgeving is van invloed op de ondernemende activiteiten van de tandarts. Volgens Rierink maakt de btw-administratie het erg onaantrekkelijk en duur om aanverwante producten te verkopen. Tandborstels en tandpasta geeft hij daarom gratis weg aan zijn patiënten. Ook werkt de btw-wetgeving nadelig als een tandarts een prak-

Fiscale voordelen

Naast wetten en regels die belemmerend werken voor het ondernemerschap van tandartsen, kunnen tandartsen ook gebruik maken van de gebruikelijke fiscale faciliteiten die het ondernemerschap in Nederland aantrekkelijk moeten maken. Zo kan de tandarts met een eigen praktijk onder meer gebruik maken van de startersaftrek, de zelfstandigenaftrek, de MKB-winstvrijstelling en de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek.

tijkruimte moet huren, aldus Van Mierlo. Omdat de verhuurder geen btw in rekening mag brengen aan de tandarts, kan dit bij nieuwbouw een verhoging van de huurprijs met wel dertig procent tot gevolg hebben.

Papierwinkel

Het ontbreken van een wettelijke basis om vrije prijzen te mogen rekenen als tandarts, werkt eveneens niet bevorderlijk voor het ondernemerschap van tandartsen. NMT-hoofdbestuursleden Alexander Tolmeijer en Rob Barnasconi lieten onlangs in het NT (NTI/2010) weten dat vrije prijsvorming prikkelt tot innovatie en dat zorgverleners hun eigen praktijk hierdoor kunnen inrichten zoals ze dat zelf willen. Nu dit voorlopig van de baan is, betekent dit dat tandartsen gebonden blijven aan de door de NZa vastgestelde maximumtarieven.

Een ander punt dat het ondernemerschap in de weg staat is de rol van de zorgverzekeraars, vindt Peter van der Schoor, ondernemer en tandarts. Hij ergert zich mateloos aan de werkwijze van veel zorgverzekeraars ten opzichte van de tandarts. Er is veel bureaucratie bij de verzekeraars, die hij ziet als handhavers van de Zorgverzekeringswet (ZVW) en die de tandarts opzadelt met een enorme papierwinkel, waardoor werken bijna onmogelijk wordt gemaakt. "Door dit gedoe voel ik me niet vrij als ondernemer." Om alle contracten met de verzekeraars goed te regelen, heeft Van der Schoor onlangs een zorgmakelaarsbureau ingeschakeld, dat voor hem alle onderhandelingen met de zorgverzekeraars regelt. Ondanks zijn ergernis aan zorgverzekeraars, blijft Van der Schoor een echte ondernemer. Naast zijn tandartspraktijk heeft hij nog een implantatenbedrijf en een automatiseringsbedrijf. Dit zijn drie aparte ondernemingen die los staan van elkaar. Over het algemeen heeft Van der Schoor niet zo'n moeite met het ondernemerschap. Tot nu toe is het hem als ondernemer in de zorg goed afgegaan. Van Mierlo stoort zich als tandarts-ondernemer aan de rol van de gemeente bij het zoeken van een goede praktijklocatie voor de tandartspraktijk. Gemeentes zijn vaak niet meewerkend, omdat tandartspraktijken vaak niet goed binnen de bestemmingsplannen vallen. Deze plannen houden vaak maar in beperkte mate rekening met initiatieven en ondernemerschap in de zorg.

Karel Gosselink ■