



Factuur

Factuurbedrag:	€ 103,69
Vergoed door uw zorgverzekeraar:	€ 72,58
Openstaand:	€ 31,11



Wij verzoeken u vriendelijk het bedrag van € 31,11 over te maken naar **NLS8 ABNA 0846 5522 72** t.n.v. **Tandartsenpraktijk Lucky Dentz o.v.v. 67827**

Betaal met IDEAL



Gegevens inzien, downloaden of reageren op de factuur?

[Bekijk online het factuurdossier](#)

Met vriendelijke groet,
Tandartsenpraktijk Lucky Dentz

Tandartsenpraktijk Lucky Dentz maakt gebruik van Payt

10 keer beter dan factoring

10 concrete voorbeelden waarom Payt 'gewoon' beter is dan factoring



Get it.  Payt

Gewoon beter dan factoring

Onze kennismaking met de Nederlandse mondzorg was bij een praktijk die de gehele behandelnota naar de patiënt stuurt. Het was aan de patiënt om de rekening in te dienen bij de door hem of haar geselecteerde verzekeraar. We hielpen de praktijk, Bakker Tandheelkunde en Orthodontie, onder meer met het geautomatiseerd verzenden van facturen met iDeal-betaallinks en met automatische herinneringen bij uitblijvende betalingen. Al snel ontdekten we dat het binnen de sector veel gangbaarder was om de vordering (de declaratie) te verkopen aan een grote factoringmaatschappij. We keken onze ogen uit. Geen bedrijfstak ter wereld waar factoring zo dominant is als in de Nederlandse mondzorg! En dan ook nog geconcentreerd bij één bedrijf, met slechts een handvol marginale concurrenten.

We besloten er vol voor te gaan en een alternatief te ontwikkelen voor factoring in de mondzorg. Slimme software zou de noodzaak tot verkoop van declaraties en het uitbesteden van het patiëntcontact overbodig maken. We presenteerden ons als het voordelige en vriendelijke alternatief. Ruim drie jaar later zijn we dat nog steeds. En blijven we dat ook natuurlijk. Maar intussen zijn we ook zoveel meer dan dat. Met inmiddels honderden praktijken die voor Payt hebben gekozen hebben we zoveel feedback ontvangen dat we de schroom van ons afwerpen en stellen: we zijn niet alleen een alternatief maar op zoveel aspecten zoveel beter dan factoring!

En toch kiezen we bewust voor de term 'gewoon beter'. Enerzijds omdat we een nuchter Gronings bedrijf zijn. En anderzijds omdat we graag zien dat clearing en facturatie in eigen beheer 'het nieuwe normaal' wordt in de mondzorg. De praktijk die zelf zorg draagt voor de integrale relatie met de patiënt. Als zorgverlener aanspreekbaar willen en kunnen zijn op de klinische, emotionele en financiële aspecten van de patiëntrelatie.

In dit boekje leggen we aan de hand van 10 concrete voorbeelden uit waarom wij denken dat we 'gewoon beter' zijn dan factoring. Veel leesplezier!

Jeroen Krosse
Directeur Payt

‘Een Tesla Model Y is beter dan een Saab 900’

In algemene zin is deze stelling wel te rechtvaardigen. En tegelijkertijd zegt alleen het woord ‘beter’ niet zoveel. Totdat je de term ‘beter’ operationaliseert en toepasselijk maakt voor de gebruiker, zodat de gebruiker zelf kan vaststellen of het ook voor hem of haar beter is. Want een Tesla zonder laadpaal is bepaald niet beter. Vandaar dat we onze stelling ”Gewoon beter dan factoring” operationaliseren in 10 concrete voorbeelden:

- 1 Gewoon beter = **declareren tegen veel lagere kosten**
- 2 Gewoon beter = **declaraties sneller betaald krijgen**
- 3 Gewoon beter = **herkenbaar en direct communiceren vanuit de praktijk**
- 4 Gewoon beter = **geen geld verliezen op uw inkoop techniek/materialen**
- 5 Gewoon beter = **afwijzingen direct herindienen vanuit uw portaal**
- 6 Gewoon beter = **financiën inzichtelijker in uw eigen administratie**
- 7 Gewoon beter = **navergoedingen en correcties automatisch verwerken**
- 8 Gewoon beter = **echte bescherming tegen debiteurenrisico's bieden**
- 9 Gewoon beter = **geen zorgen over de bejegening van patiënten**
- 10 Gewoon beter = **vriendelijke leveringsvoorwaarden**

Lees verder en ontdek hoe wij de bovenstaande claims waarmaken in de praktijk.

01

Gewoon beter = declareren tegen veel lagere kosten

Laten we eerlijk zijn. Onder de eerste 100 praktijken die met Payt begonnen, zaten relatief veel praktijken die principieel bezwaar hadden tegen factoring. Ze waren blij met Payt als digitaal alternatief, zonder aangewezen te zijn op de toch vaak beperkte functionaliteit in praktijksoftware om te declareren. De inmiddels honderden praktijken die volgden werden vooral door collega's op het bestaan van Payt gewezen en de grote financiële voordelen die het heeft, zonder dat het extra tijd in beslag neemt. En niemand maakt graag onnodig hoge kosten toch?

Bij Payt betaalt u een bedrag per ingediende Vecozo-declaratie en een prijs per restnota. Onafhankelijk van de hoogte, gewoon een tarief per transactie. Gemiddeld genomen betalen praktijken ongeveer 0,5% van de praktijkomzet. Bij factoring is dat meestal tussen de 1% en 3% van de omzet, afhankelijk van de exacte voorwaarden. Nog los van wat de factoraar nog extra in rekening brengt bij patiënten aan administratie- en incassokosten. Hoe kan het dat de kosten van Payt zo ongelooflijk veel lager zijn dan bij factoring?

Het fundamentele verschil is dat Payt een vraagstuk benadert als softwareleverancier. Hoe kun je met automatisering een probleem zo elegant, diepgrondig en doeltreffend mogelijk oplossen? De toegevoegde waarde van onze software is ons verdienmodel. Een factoraar is in de kern een financiële dienstverlener. De financiële declaratie en de geldstroom is het verdienmodel. Hoe kan ik aan een euro praktijkomzet het meeste verdienen? Een andere vraag, met dus ook andere uitkomsten.

Payt verdient haar geld als u onze software gebruikt om te declareren. Niet door als intermediair tussen u en de patiënt te gaan staan en aan beide partijen grof geld te verdienen. Dat scheelt al snel meer dan 50% aan kosten. Gewoon beter dus.

02

Gewoon beter = declaraties sneller betaald krijgen

Factoringmaatschappijen betalen standaard uit na 6 of 8 weken na indiening van een declaratie. Het is wel mogelijk om die uitbetaling - tegen forse betaling - te vervroegen tot 4 of 2 weken, of zelfs tot 2 dagen.

Praktijken die met Payt werken ontvangen vergoedingen van patiënten en verzekeraars direct op hun eigen rekening, zonder vertraging. **40%** van de patiënten betaalt de rekening op de dag van ontvangst met iDeal.

Kijkend naar het betaalgedrag van verzekeraars en patiënten onder de inmiddels honderden praktijken die met Payt werken zien we dat declaraties gemiddeld met twee weken zijn betaald.

Om uw geld van een factoraar binnen twee weken te krijgen, betaalt u ongeveer 10% rente op jaarbasis. Bij Payt niets want het is gewoon uw geld. Gewoon beter dus.

03

Gewoon beter = herkenbaar en direct communiceren vanuit de praktijk

Noemt u mij een andere sector waarbij u als particuliere consument de rekening krijgt gepresenteerd door een ander bedrijf dan degene die de dienst levert? Nou? Precies. En toch vinden we dat heel normaal in de mondzorg. Maar dat is het natuurlijk niet. En dat kan ook alleen als u de vordering op uw patiënten verkoopt. En daarmee een deel van de relatie met de patiënt.

De patiëntrelatie bestaat echter uit zowel klinische, emotionele als financiële aspecten. Aspecten die ook nog eens onderling verbonden zijn, zoals de mond aan de rest van het lichaam.

1 Factoraars claimen graag dat het uitbesteden u veel telefoontjes en e-mails bespaart. Tijd die u dan aan de zorg kunt besteden. Patiënten bellen en mailen echter nauwelijks naar factoringmaatschappijen. En als ze dat doen, hebben ze heel vaak eerst naar de praktijk gebeld, waar ze dan worden doorverwezen. De vragen aan factoraars worden vervolgens weer deels teruggelegd bij de praktijk en de factoraar fungeert dan enkel als doorgeefluik tussen praktijk en patiënt, zonder echte toegevoegde waarde.

Payt gelooft niet in uitbesteden en automatiseert op financieel vlak alles dat automatisch kan, zoals declareren, factureren en opvolgen. Zodat we persoonlijke aandacht kunnen geven als het persoonlijk moet zijn. Zoals een inhoudelijke vraag, een klacht of een verzoek om een betalingsregeling.

De automatisering zorgt voor efficiëntie, inzicht en gebruiksgemak. En de patiëntrelatie blijft menselijk en persoonlijk. Gewoon beter dus.

04

Gewoon beter = geen geld verliezen op uw inkoop techniek/materialen

Bij de meeste praktijken bestaat zo'n 8% tot 20% van de praktijkomzet uit externe inkoop van techniek. Het percentage hangt sterk af van het type praktijk uiteraard. De ingekochte techniek wordt tegen kostprijs doorbelast aan de verzekeraar en patiënt. Niet erg zou u zeggen, de verdiensten voor de praktijk komen wel uit de behandeling zelf. Maar het is toch wel minder fraai als u als praktijk moet toeleggen op die inkoop. En dat gebeurt vaak wel. Want als praktijk schiet u allereerst vaak de kosten voor, wat dus financieringskosten zijn. Daarnaast betaalt u bij factoring vaak een percentage over de omzet, dus inclusief de techniekkosten. En daarnaast loopt u het debiteurenrisico. Kiest u voor verzekering van debiteurenrisico en een snelle uitbetaling, dan kunnen de factoringkosten al snel oplopen tot 3% over de techniekkosten.

[Een rekenvoorbeeld. Een praktijk heeft €150.000 euro aan techniekkosten. Laten we stellen dat de betalingstermijn van de techniek gelijk is aan de uitbetalingstermijn van de factoraar (14 dagen na factuur/declaratie). Over de factoring omzet betaalt u 0,73%. Voor de afkoop debiteurenrisico betaalt u 1,5% en voor de uitbetaling na 14 dagen 0,8%. Opgeteld betaalt u 3,03% oftewel €4.545 euro per jaar die u niet kunt doorbelasten.]

Bij Payt betaalt u per declaratie en per nota, niet per euro omzet. Het maakt dus niet uit of er wel of geen externe techniek bij op staat, de kosten zijn gelijk. Ook het is niet nodig om risico te lopen over de inkoop techniek of de financiering ervan. Bij Payt kunt u heel eenvoudig de patiënt om een voorschot vragen voordat u inkoop. Het voorschot wordt automatisch verrekend met de behandelnota's in een strak administratief proces.

Zo levert u met Payt dus geen duizenden euro's per jaar in op techniek, maar beperkt u zelfs de risico's en bespaart u op financiering werkkapitaal. Gewoon beter dus.

05

Gewoon beter = afwijzingen direct herindienen vanuit je portaal

Hoe mooi zou het zijn als u direct een Vecozo afwijzing kunt verwerken in dezelfde applicatie waar u de afwijzing ontvangt? Dat u het ontbrekende machtigingsnummer, de elementcode aanvult of de AGB code van de zorgverlener wijzigt en de declaratie met een druk op de knop direct herindient? Mooi toch?! Nou dat kan met Payt.

Dus niet de omweg via een melding in een apart portaal om vervolgens nagenoeg dezelfde declaratie met aanpassing via de praktijksoftware weer aan te moeten bieden bij datzelfde portaal. Maar gewoon direct in uw dashboard met uw Vecozo declaraties.

Dat scheelt zoveel handelingen. Dat bespaart pas echt tijd en geeft werkplezier! Gewoon beter dus.

06

Gewoon beter = financiën inzichtelijker in uw eigen administratie

Eén van de voordelen van factoring lijkt de eenvoud in de financiële administratie. U dient uw declaraties periodiek in en krijgt vervolgens per periode, na een afgesproken termijn, een voorspelbaar bedrag uitgekeerd. Simpel toch? U verkoopt het eigendom van de declaraties eenvoudigweg.

Wie werkt met factoring weet wel beter. Cessies, retrocessies, inhoudingen door de factoraar, aftrek van factoringkosten, navergoedingen en correcties van verzekeraars. Verrekeningen van incasso- en deurwaarderzaken. Declaraties van dit jaar en vorig jaar. U mag zelf bedenken of het er makkelijker van wordt als er een partij tussen zit. En of u nog kan volgen waarom u een bepaald bedrag krijgt overgemaakt. Een veelgehoorde klacht is dat het juist onnavolgbaar wordt als het via factoring gaat. Want zeg nou eerlijk: kunt u uitleggen waarom u krijgt wat u krijgt? Of neemt u eigenlijk vooral aan dat het goed is omdat het genoeg is om de praktijk van te kunnen voeren?

Bij Payt blijft u ten alle tijde zelf de eigenaar van de declaratie. U verkoopt niets en er wordt ook niets teruggedraaid. U gebruikt onze software om de declaratie zo goed en efficiënt mogelijk betaald te krijgen. Dat betekent dat u van elke declaratie precies kunt volgen wat er mee is gebeurd. Hoe de declaratie werd ingediend, hoe de verzekeraar reageerde, hoe de declaratie zich vertaalde in een omzetboeking en (rest)nota, wat de status en eventueel volgende stap is inzake de nota, welke patiëntcommunicatie er heeft plaatsgevonden tot nu toe en hoe de nota uiteindelijk automatisch is afgeletterd in uw boekhouding. Zo geautomatiseerd mogelijk en op een manier waarop het voor uw accountant volledig inzichtelijk is en uitstekend te volgen.

Boekhouden zoals het bedoeld is, met zicht op de betaalde en openstaande omzet, dubieuze debiteuren en ingediende declaraties per boekjaar. Daar wordt de accountant juist blij van. Gewoon beter dus.

07

Gewoon beter = navergoedingen en correcties automatisch verwerken

Het komt niet dagelijks voor, maar toch wel te vaak. Navergoedingen en correcties van verzekeraars. Berichten die door verzekeraars al vaak direct aan de praktijk worden gezonden, ook al werkt u met factoring.

Het geeft gedoe. Te veel ontvangen vergoedingen moeten worden terugbetaald aan de verzekeraar maar ook vaak verhaald op de patiënt die in dat geval een te lage restnota heeft ontvangen. Of andersom. In beide gevallen dienen de facturen en betalingen vervolgens ook correct te worden verwerkt in de administratie en gecommuniceerd met de patiënt.

Hoe werkt dat dan bij Payt? U pakt de oorspronkelijke declaratie erbij en voert direct de wijzigingen door in Payt. Payt verwerkt de wijziging automatisch en vertaalt deze naadloos naar de financiële aanpassingen richting verzekeraar en patiënt.

Omdat Payt nooit als partij tussen de praktijk en haar debiteuren staat, is het altijd duidelijk wat er moet gebeuren. Ook bij wijzigingen achteraf. Gewoon beter dus.

08

Gewoon beter = echte bescherming tegen debiteurenrisico's bieden

Het verzekeren tegen wanbetaling is een interessant onderwerp. Het correct inschatten van risico's is lastig, dit worden doorgaans overschat. Verzekeraars verkopen dan ook vooral 'peace of mind', tegen een te hoge premie. Verzekeren is eigenlijk alleen een goed idee als (A) het risico echt niet goed valt in te schatten; (B) de kans op schade minimaal is en (C) de kosten in geval van schade niet te dragen zijn door de eigenaar. Denk bijvoorbeeld aan een brandverzekering voor een woonhuis. Een klein en onberekenbaar risico met hoge kosten in geval van schade.

Is het risico op wanbetaling in de mondzorg zo onvoorspelbaar? Zeker als je bedenkt dat twee derde van de omzet door verzekeraars wordt betaald? Zijn de kosten zo hoog van een onbetaalde rekening dat u ze niet zelf zou kunnen dragen? En zijn de jaarlijkse kosten van een verzekering niet veel hoger dan de feitelijke schade? Natuurlijk kunt u die kosten zelf dragen. U betaalt ook meer premie dan dat u uitgekeerd krijgt. En als u relatief veel schade heeft, stijgt uw premie onmiddellijk. Kortom: gewoon niet doen. Nooit. Wat dan wel, volgens Payt? Voorkomen is beter dan genezen en dat geldt ook voor wanbetalers. Het is van belang om heldere afspraken te maken over betalingen bij nieuwe patiënten. Patiënten goed informeren over de kosten van de behandeling en de betaalmogelijkheden. Daarnaast kunt u met Payt eenduidige betalingsregelingen vastleggen en opvolgen. Of patiënten de verwachte eigen bijdrage direct laten pinnen en verrekenen. En in de Payt software eenduidige betalingsregelingen vastleggen en opvolgen.

Mocht het desondanks een keer tot een onbetaalde factuur komen bij een dubieuze debiteur, dan heeft u binnen Payt een stevig dossier opgebouwd om alsnog uw recht te halen. Als u daartoe beslist, en niet uw factoraar.

Kortom, de risico's inschatten, het risico maximaal verkleinen met de mogelijkheden binnen Payt en zelf dragen. Omdat dit altijd beter is dan verzekeren. Gewoon beter dus.

09

Gewoon beter = geen zorgen over de bejegening van patiënten

In veel praktijken is het heel gebruikelijk om wekelijks patiënten proactief te bellen en te waarschuwen voor opvolgende stappen van de factoringmaatschappij. Bijvoorbeeld om te voorkomen dat er tweede herinneringen uitgaan met hoge administratiekosten. Bij het doorvragen komt men vaak zelf wel achter de absurditeit van het werkproces. Enerzijds besteedt u een debiteurenproces uit, maar anderzijds bent u zo ongelukkig met de werkwijze van uw dienstverlener dat u het werk intern weer gaat uitvoeren. Toch een beetje de wereld op zijn kop.

Payt staat **nooit** met een eigen financieel belang tussen u en de patiënt. U maakt gebruik van onze software en daarvoor betaalt u een prijs die afhangt van het aantal declaraties en nota's. In ons incassoproces is het mogelijk en ook nuttig om te werken met (aankondiging van) extra incassokosten bij uitblijvende betaling. Deze extra incassokosten zijn echter geen inkomsten voor Payt, maar een vergoeding voor de praktijk voor het feit dat de patiënt zo traag is met betalen en extra aandacht vereist. Omdat de incassokosten een opbrengst zijn voor de praktijk, mag u er ook mee doen wat u wilt. Innen of (deels) kwijtschelden.

Zo werkt u altijd met Payt en niet tegen Payt. En altijd in het belang van de praktijk en de patiëntrelatie. Gewoon beter dus.

10

Gewoon beter = vriendelijke leveringsvoorwaarden

Factoringcontracten kennen een opvallende gelijkenis qua voorwaarden. Maanden voor het einde van een overeenkomst vervalt de mogelijkheid tot opzegging. En vervolgens worden de aflopende contracten stilzwijgend met tenminste een jaar verlengd. Soms is de verlenging zelfs gelijk aan de duur van de oorspronkelijke contractperiode. Door tijdig een percentage van uw gedeclareerde omzet in te houden in de opzegperiode voorkomt de factoringmaatschappij dat ze nog wat van u te vorderen heeft aan het einde van de overeenkomst. De meeste factoraars houden hiertoe 10% achter van uw omzet. Daarnaast wordt uw uitbetalingstermijn automatisch aangepast naar de standaard uitbetalingstermijn, ook al betaalt u voor snellere betaling.

Soms is het ook heel redelijk omdat een leverancier een specifieke voorraad voor u aanlegt, een onvoorspelbaar risico loopt of een team van mensen voor u beschikbaar houdt. In dit geval lijkt er toch vooral sprake van het onnodig opwerpen van exit-drempels. Het moeilijk maken om te kunnen vertrekken. Het moeilijk maken voor nieuwe toetreders om toegang te krijgen tot de sector.

Payt wil elke dag de beste oplossing voor u zijn. Dat betekent ook dat u dagelijks met ons mag stoppen als u dat zou willen. Ook beslist u zelf welke diensten u van ons afneemt en welke declaraties u bij ons aanbiedt. Dus wilt u jeugd declaraties en bijvoorbeeld CZ liever zelf doen? Dat kan. Wilt u geen gebruik maken van clearing van verzekerde zorg? Prima. Bij Payt betaalt u enkel voor de afgenomen diensten. En dat stopt als het u niet meer past.

Bij Payt kiest u dagelijks om met ons te blijven werken. Opzeggen kan altijd. Dit is onderdeel van onze motivatie om de best denkbare software te maken voor de mondzorg. Gewoon beter dus.

“Door slim gebruik te maken van software laat je veel werk oplossen dat we voorheen hadden uitbesteed”

- Martine Annink, praktijkmanager Ijsselstate

“Wat ben ik blij met Payt! Mijn debiteurenbeheer gewoon in eigen hand, met slechts een geringe tijdsinvestering, zeer snelle betaling van patiënten, minder wanbetalers en dat tegen lage kosten. Ik wil nooit meer anders!”

- Jeroen Bakker, tandarts Bakker Tandheelkunde en Orthodontie

“Door het gebruik van Payt bespaar ik aanzienlijk op de kosten die ik eerst had aan factoring”

Hussein Mirsadeghi, Mondzorgpraktijk Uithof



Een score van **4.7** uit 5



Get it. Payt

Meer weten?

Benieuwd hoe Payt zou kunnen werken voor uw praktijk? Plan vrijblijvend een adviesgesprek in. Scan de QR-code of ga naar paytsoftware.com/nl/demo/



Een vrijblijvend adviesgesprek inplannen?

Scan de QR-code

Contact met Payt

Telefoonnummer Thymen Osinga: +31 6 53 61 06 97

E-mail: info@paytsoftware.com