HŠBN

Jaarverslag 2019

Voorwoord:

Het jaar 2020 is alweer bezig en dat betekent dat het tijd is om terug te kijken naar 2019. Het was een bijzonder druk jaar voor HSBN.
Zowel voor als achter de schermen is veel gebeurd. Al met al mogen we tevreden zijn met wat HSBN in 2019 voor elkaar heeft gekregen.
In dit jaarverslag geven we daar een zo goed mogelijk beeld van .
De belangrijkste gebeurtenissen wordt per onderwerp in chronologische volgorde beschreven.
Financieel gezien staan we er ook gezond voor.

We mogen trots zijn op HSBN en ook voor 2020 maken we onze slogan waar :

Samen maken we de Haarwerkspecialist sterk!

Inhoudsopgave

1. ALGEMEEN 4
   1.1 Bestuur 4
   1.2 Leden 4
   1.3 Secretariaat 5
   1.4 Algemene ledenvergadering 5

2. EDUCATIE 5
   2.1 Educatiecommissie 5
   2.2 Technische dagen 6
   2.3 Examencommissie 9
   2.4 Examen Haarwerkspecialist 9
   2.5 Opleidingsboek voor de Haarwerkspecialist 9
   2.6 Betrokken partijen 10
   2.7 Vooruitblik educatie 2020 10

3. Erkenningsregeling HWK / SEMH 11
   3.1 Raad van Advies HWK 11
   3.2 Klachtenregeling 11
   3.3 Accreditatiecommissie 11
   3.4 Samenwerking SEMH 12

4. Communicatie en Informatie 12
   4.1 Website 12
   4.2 Sociale Media 12
   4.3 Folders 12

5. Declaratie 12
   5.1 Vergoedingenlijst Declaraties Zorgverzekeraars 12
   5.2 Zorgverzekeraars 13
      5.2.1 ACHMEA 13
      5.2.2 A.S.R. 13
      5.2.3 MENZIS 13
      5.2.4 ONVZ 14
      5.2.5 VGZ 14

6. Overig 14
   6.1 Declaratie Software 14
   6.2 AVG Privacy 15
   6.3 Lage Belastingtarief 15
   6.4 Toegang tot zorginstellingen 15
   6.5 Strategische Commissie Ministerie van Economische Zaken en Klimaat 15

7. Gebruikersorganisaties 17

8. Sponsors 18

9. Jaarrekening 2019 / Begroting 2020 19

1. ALGEMEEN

1.1 Bestuur

Het bestuur bestaat per 1 januari 2019 uit de volgende personen :

Voorzitter

Peter van Hoek

Secretaris / Penningmeester

Natascha Drieshen

Bestuurslid

Hans Roodbeen

Bestuurslid

Miranda Swinkels

Bestuursadviseur

Marjo van Son

Het jaar 2019 heeft ons weer veel gebracht. Aan alles is te merken dat HSBN nu een gevestigde organisatie is. Dagelijks wordt het bestuur benaderd voor informatie, een mening of haar hulp. Iedereen heeft zich dan ook maximaal ingezet om er voor de leden te zijn. De gestelde doelen voor 2019 zijn behaald.
In 2019 heeft het bestuur 10 bestuursvergaderingen gehouden om het voorgenomen beleid in daden te kunnen omzetten.

1.2 Leden

We zijn in 2019 weer gegroeid. Van 51 leden op 1 januari tot 56 aangesloten haarwerkbedrijven op 31 december 2019. De leden weten goed wat het onderscheidende vermogen is van HSBN, namelijk constant het belang verdedigen van haar leden. Het fundament wordt breder en sterker. HSBN vindt het laagdrempelige en persoonlijke contact tussen het bestuur en de leden onderling heel erg belangrijk. Is er iets aan de hand of zit je ergens mee, neem contact op en samen proberen

we het op te lossen. Tegelijkertijd geven de leden HSBN veel feedback, wat er voor zorgt dat we optimaal geïnformeerd zijn en daardoor waar mogelijk direct kunnen anticiperen.
De contributie in 2019 is gelijk gebleven aan die van 2018. Het is gebaseerd op het aantal personeelsleden in dienst. De contributie in 2019 was als volgt:
Bij geen personeelsleden € 325,-, bij 1-2 personeelsleden € 450,- en
vanaf 3 personeelsleden € 575,-.

1.3 Secretariaat

Bij het jaarverslag van 2018 werd het volgende al neergezet voor de beschrijving van het secretariaat; “Alle vragen van de leden zo snel mogelijk beantwoorden en waar mogelijk eventuele problemen snel oplossen, dat is waar HSBN voor staat. Het dagelijks bestuur zet zich daar voor in. De voorzitter en de secretaris voeren gezamenlijk het secretariaat. Achter de schermen staan de overige bestuursleden altijd klaar om waar nodig het dagelijks bestuur te attenderen, informeren en te adviseren”. Dit geldt zeer zeker ook voor 2019. Bijzonder vaak is er een beroep gedaan op de kennis die het secretariaat van HSBN heeft. Op het gebied van erkenning, declaraties, klachtafhandeling, advies bij de bedrijfsvoering, educatie, examens enzovoort. Onder andere door onze leden, haarwerkbedrijven die (nog) geen lid zijn van HSBN, zorgverzekeraars, SEMH, commissie van Ministerie van VWZ en Software declaratie bedrijven.

1.4 Algemene ledenvergadering

De algemene ledenvergadering is op 11 februari 2019 gehouden op de nog voormalige locatie in ‘de Rooij Pannen, te Breda’.
Het jaar 2018 werd doorgenomen aan de hand van een PowerPoint presentatie. Alle leden hadden ongeveer 2 weken eerder het jaarverslag 2018 per email ontvangen. Daar staan alle activiteiten en ontwikkelingen uitgebreid in vermeld inclusief het financiële gedeelte met de jaarrekening 2018 en de begroting 2019. De voorzitter, Peter van Hoek, heette namens het bestuur, bestaande uit Hans Roodbeen, Miranda Swinkels, Natascha Drieshen en adviseur Marjo van Son, alle leden van harte welkom. Samen met Natascha Drieshen deed de voorzitter de presentatie. Wanneer alles nog even op een rijtje wordt gezet, ondersteunt met veel foto's, blijkt 2018 een behoorlijk druk en enerverend jaar geweest te zijn. HSBN timmert overal binnen de haarwerkwereld aan de weg en laat haar stem steeds nadrukkelijker horen. Ook in 2019 zal HSBN met dezelfde daadkracht voor haar leden aan het werk gaan. Met trots toont de voorzitter de proefdruk van het enige opleidingsboek binnen de haarwerkbranche: 'Opleidingsboek voor de Haarwerkspecialist'. In dit boek staat zo goed als alles waar de haarwerkspecialist tijdens het uitoefenen van zijn/haar vakgebied mee te maken kan krijgen. Ook de examenstof voor het ‘Examen Haarwerkspecialist' wordt behandeld in dit boek. De aanwezige leden reageren enthousiast. Natascha Drieshen geeft in haar functie als penningmeester toelichting op de jaarrekening 2018, welke instemming kreeg van de kascommissie over het jaar 2018. Tevens wordt de begroting voor 2019 goedgekeurd. De voorzitter vertelt over de Stichting 'Prótesis de Mama' waar HSBN achter staat en die middag een presentatie aan de leden ging geven. Na de lunch gaf Liny van der Heijden informatie over de stichting Prótesis de Mama die zich inzet voor vrouwen met (borst)kanker in Cuba. Deze stichting voldoet aan de voorwaarden die HSBN stelt aan ‘goede doelen’ en zij ondersteunt deze dan ook van harte. Het was een persoonlijke presentatie en het kwam goed over.

2. EDUCATIE

2.1 Educatiecommissie

Om een goede en voor iedereen interessante technische dag neer te kunnen zetten, heeft HSBN haar educatiecommissie opgericht.
Op maandag 8 juli 2019 was het eerste overleg van de Educatiecommissie HSBN. In deze commissie zitten naast het bestuur nagenoeg alle gerenommeerde opleiders van de haarwerkbranche, zoals bijvoorbeeld Greetje Datema, Jan Weijmer, Liesbeth de Boer, Luc Cosemans, Mirjam Schenkers-Bloemberg, Henk van den Berg en Kees de Baat. De taak van de

Educatiecommissie is om voor 2020 en de komende jaren een gestructureerd lesprogramma op te zetten voor zowel de startende als de gevorderde haarwerkspecialist.

2.2 Technische dagen

In 2019 zijn vier technische dagen gehouden.

- 1e Technische dag:
  De eerste trainingsdag op maandag 15 april 2019 is gehouden op de nieuwe locatie in Breda bij de Rooi Pannen. Het is een schitterend gebouw met mooie opleidingsruimtes en de juiste uitstraling.
  De trainingen staan op zichzelf, maar houden wel rekening met het komende Examen Haarwerkspecialist op 11 november.
  De ene training draagt de naam 'Kniptechnieken in haarwerken en het (re)stylen van haarwerken' en wordt gegeven door onze nieuwe opleider 'Luc Cosemans'. Deze opleider heeft een lange staat van dienst bij onze zuiderburen. Hij traint bij ons de deelnemers in de kennis en vaardigheden om ieder haarwerk het gewenste model en uitstraling te geven.
  De andere training heet 'Repareren van haarwerken' en wordt gegeven door 'Kees de Baat'. Deze opleider maakte al zeer veel indruk bij de vorige trainingsdag en ook deze keer was het raak. Hij traint de deelnemers in kennis en vaardigheden om de meest voorkomende reparaties en correcties aan de haarwerken uit te voeren. Iedere training duurt ongeveer 2,5 uur.
  Tussen de trainingen door wordt er voor een goede lekkere lunch gezorgd. Om 16:00u. is de drukke technische dag van HSBN voorbij. Alle deelnemers ontvangen de door hen behaalde HSBN-certificaten.

- 2e Technische dag:
  Op maandag 20 mei 2019 is de tweede trainingsdag gehouden. Net als de vorige keer op de nieuwe locatie in Breda bij de Rooi Pannen. De training in de ochtend is een onderdeel van de module 'afleveren haarwerk' en wordt gegeven door Luc Cosemans. Het blijkt dat Luc zijn draai heeft gevonden en hij deelt graag zijn kennis en kunde met de deelnemers. Met o.a. de juiste kniptechnieken en het gebruik van diverse 'hitte tools' traint hij de deelnemers in de kennis en vaardigheden om ieder haarwerk het gewenste model en uitstraling te geven.
  De training in de middag wordt gegeven door Kees de Baat en is onderdeel van de module 'ontwerpen/aanmeten haarwerk'. Kees is inmiddels een zeer gewaardeerde opleider bij HSBN geworden. Uit de evaluatie blijkt dat deelnemers de makkelijke en ontspannen manier waarderen waarop hij de deelnemers waar nodig de kneepjes van het vak bij brengt. Alle facetten van wat bij het aanmeten of ontwerpen van een haarwerk komt kijken worden behandeld.
  Na het welkomstwoord van de voorzitter begonnen om 10:00u.de trainingen. Ook nu werd er tussen de trainingen door voor een eenvoudige maar lekkere lunch gezorgd. Inmiddels had Lars Dohmen, van het bedrijf Dohmen Headwear met zijn vrouw op een mooie overzichtelijke manier zijn assortiment uitgestald. Enthousiast en gedreven presenteert Lars zijn nieuwe bedrijf tijdens de lunch aan de aanwezigen. Iedereen krijgt een tasje met inhoud mee. Om 16:00u. is de technische dag van HSBN voorbij. Alle deelnemers ontvangen de door hen behaalde HSBN-certificaten. De voorzitter bedankt iedereen voor zijn/haar aanwezigheid en inzet. De eerstvolgende technische dag is op maandag 02 september.

- Interne opleidingen
  Bij HSBN staat maatwerk bij educatie voorop. Een manier daartoe zou kunnen zijn interne opleidingen. Binnen een bedrijf aan het personeel die trainingen geven waar zij behoefte aan hebben. Ook dit telt mee voor de bij- en nascholing compleet met certificaten. In mei en juni 2019 zijn hier de eerste bemoedigende ervaringen mee opgedaan.

- 3e Technische dag:
  Op maandag 2 september 2019 is de derde trainingsdag van dit jaar gehouden bij de Rooi Pannen in Breda. Na het welkomstwoord van de voorzitter begon om 10:00u. de technische dag. De eerste Masterclass wordt gegeven door een nieuwe opleider bij ons, Fiona de Koning, Fiona behandelt de psychosociale aspecten bij haarverlies.

De tweede Masterclass wordt gegeven door Liesbeth de Boer. Ook zij is voor HSBN een nieuwe opleider. Zij behandelt 'haar in haarwerken en keuze bij ontwerpen/aanmeting'. Bij de deelnemers oogst zij veel waardering met haar uitgebreide kennis en manier van les geven. Na de lunch, die iedereen zich goed laat smaken, volgt de laatste Masterclass gegeven door Kees de Baat. Kees behandelt het bewerken en kleuren van alle soorten haar.

- 4e Technische dag:
  Op maandag 21 oktober 2019 is de vierde en laatste technische dag van dit jaar gehouden. Op de locatie in Breda bij de Rooi Pannen. Na het welkomstwoord van de voorzitter begint om 10:15u. de technische dag.
  De eerste Masterclass wordt gegeven door Mirjam Schenkers - Bloemberg, die al meerdere opleidingen bij HSBN heeft gegeven, Mirjam behandelt in haar Masterclass de belangrijkste zaken bij het ontwerpen, aanmeten en afleveren van haarwerken worden. Mirjam doet dit op haar kenmerkende geduldige en duidelijke wijze.
  De volgende Masterclass is van Kees de Baat die de belangrijkste zaken bij het onderhouden, corrigeren en repareren van haarwerken behandelt. Ook is deze masterclass weer van het gebruikelijke hoge niveau dat we van Kees gewend zijn.
  De masterclass van Kees wordt na 1 uur onderbroken voor een lunch. Hierna gaat de Masterclass nog een klein uur verder. Daarna is ruim een uur de tijd om vragen te stellen over de theorie uit het 'Opleidingsboek voor de Haarwerkspecialist' en over de mogelijke praktijkopdrachten. Alles staat in het teken van het ‘Examen Haarwerkspecialist’. De eerste mogelijkheid om dit examen te doen is op 11 november 2019. De technische vragen worden met name beantwoord door Kees de Baat, de overige vragen voornamelijk door de voorzitter Peter van Hoek.

2.3 Examencommissie

De examencommissie is officieel in werking gesteld per 1 oktober 2018. Leden van deze commissie zijn thans Hans Roodbeen (commissievoorzitter), Peter van Hoek (commissiesecretaris) , Henk van den Berg (Hoofdexaminator), Kees de Baat (2e examinator), Liesbeth de Boer (3e examinator) en Mirjam Schenkers (4e examinator). Natascha Drieshen heeft tot voornaamste taak dat alle 'examenmateriaal' aanwezig is en overzichtelijk klaar staat voor iedere examenkandidaat. En met de inbreng van Miranda Swinkels en Marjo van Son vormt de commissie een sterke groep.

2.4 Examen Haarwerkspecialist

Op maandag 11 november 2019 werd het tweede Examen Haarwerkspecialist in de Vakopleidingsschool de Rooi Pannen te Breda afgenomen. De kandidaten waren allemaal om kwart over negen aanwezig zijn, want om half tien begon het examen. De kandidaten gingen aan de tafel zitten die hen werden toegewezen. Alle benodigde spullen voor het examen stonden per kandidaat op tafelnummer gereed. De hoofdexaminator, Henk van de Berg, legde in het kort duidelijk uit wat deze dag inhoudt, wat de procedures zijn en wat de regels zijn. Eerst werd het theoriegedeelte gemaakt. Dit bleek met 90 vragen al een hele klus en na de lunch kwamen dan nog de 9 praktijkopdrachten. En op het einde van de dag het moment van de waarheid. Opluchting voor de geslaagden.

2.5 Opleidingsboek voor de Haarwerkspecialist

Voor het examen op 11 november 2019 is het Opleidingsboek voor de Haarwerkspecialist geheel herschreven en de lay-out gewijzigd. De theorie die voor het examen nodig is moet terug te vinden zijn in het boek.
In Nederland is het eerste officieel uitgegeven en geregistreerde opleidingsboek voor de haarwerkspecialist. Op 31 juli waren de eerste 100 boeken gereed en op 12 december werden de volgende 100 boeken gedrukt. Het is een objectief didactisch verantwoord opleidingsboek op MBO/HBO niveau waarin alle facetten van het vak van haarwerkspecialist te vinden zijn en tegelijkertijd is het een allesomvattend naslagwerk voor de haarwerkspecialist. Het was een uitdaging om alles wat relevant is wat betreft haarwerken goed, logisch en kloppend neer te zetten, maar de reacties zijn positief. Hopelijk draagt dit boek aan het begrip van eenieder hoe interessant, veelzijdig, technisch en mooi het vak van de haarwerkspecialist is.
Dit boek bevat de verplichte stof voor het examen haarwerkspecialist en ga je een van de geaccrediteerde bij- en nascholingen volgen dan vormt dit boek daarvoor het uitgangspunt.
Kortom het 'Opleidingsboek voor de haarwerkspecialist' is een 'must have' voor iedereen die zich bezighoudt met het mooie vak van haarwerkspecialist.

2.6 Betrokken partijen

De zogeheten betrokken partijen oftewel ‘stakeholders’ zijn natuurlijk net als in 2018: ‘de Haarwerkspecialist’, ‘de erkenningsinstantie SEMH’, ‘aanbieders van haarwerk gerelateerde opleidingen, zorgverzekeraars’, ‘colleges (scholen)’ en gebruikersorganisaties zoals de ‘Alopecia Vereniging’ en ‘de vereniging van mensen met brandwonden’. Deze partijen hebben of gaan een rol krijgen in de educatie en ‘Examen Haarwerkspecialist’.
In de contacten van HSBN bestuur met de verschillende partijen komt het volgende beeld naar voren:

- De haarwerkspecialisten staan in het algemeen gereserveerd positief tegenover deze ontwikkelingen, zolang het maar daadwerkelijk een meerwaarde blijkt te zijn.
- SEMH staat volledig achter wat HSBN tot nu toe heeft bereikt en nog wil gaan bereiken.
- Aanbieders van haarwerk gerelateerde opleidingen, voornamelijk groothandels in haarwerken, zien graag dat er een gestructureerde vraag van opleidingen komt waar zij hun aanbod op kunnen afstemmen.
- Colleges
  Voordat het vak binnen de officiële schoolkaders gegeven wordt moeten we in termijnen van jaren denken.
- ‘Alopecia Vereniging’ en ‘de Vereniging van mensen met brandwonden’ steunen elke vorm van professionalisering belangrijk.

2.7 Vooruitblik educatie 2020

-Opleiding:
Er worden technische dagen gehouden op 30 maart, 11 mei en 21 september.
De technische dagen van HSBN zijn interessant, maar er wordt een bepaald basisniveau verwacht. Als voor iemand die nog nooit een haarwerk heeft ontworpen is één trainingsdag onvoldoende. Een haarwerkspecialist wordt alleen, zoals bij alle vakmanschappen, ergens goed in wanneer hij/zij de handeling geregeld uitvoert. Daarom zijn gerichte cursussen, waarbij een technisch onderdeel grondig wordt behandeld van wezenlijk belang. HSBN gaat op haar website alle cursusaanbieders publiceren.
Daarbij tellen alle technische dagen van HSBN direct mee voor het behalen van het verplichte aantal van 10 accreditatiepunten per twee jaar voor de bij- en nascholing in de erkenningsregeling HWK SEMH.
Wanneer je jezelf als haarwerkspecialist laat registreren bij het Centrum voor Certificatie dan worden al de gevolgde geaccrediteerde scholingen op naam geregistreerd. Dit kost € 60,-per 2 jaar.
-Examen:
Het programma van de Examens Haarwerkspecialist is: het theorie examen wordt op 20 april gehouden en de praktijk examens op 11 mei en 05 oktober. Het examen bestaat dus uit een aparte theorie en praktijkdag. De theorie wordt in 2 uur afgenomen op 9 onderdelen, te weten; 'Sociale Communicatievaardigheden', 'Kennis haarverlies', 'Kennis echt (mensen) haar', 'Kennis synthetisch haar', 'Kennis haarwerken en materiaal', 'Kennis ontwerpen en aanmeten haarwerk', 'Kennis

afleveren haarwerk en nazorg', 'Kennis onderhoud en reparatie haarwerk' en 'Kennis kwaliteitseisen' met 54 multiplechoice vragen en 36 open vragen. Het praktijkgedeelte wordt in 3 uur en 15 minuten afgenomen. De 4 onderdelen zijn 'ontwerpen/aanmeten', 'afleveren', 'onderhoud' en 'reparatie' met 10 opdrachten. De kosten voor het examen zijn in totaal € 460,- voor leden (niet leden betalen € 190,- meer). De kosten zijn voor de theorie € 160,- (niet leden € 230,-) en voor de praktijk € 300,- (niet leden € 420,-)

3. Erkenningsregeling HWK / SEMH

3.1 Raad van Advies HWK

Leden van deze raad waren in 2019:

Peter van Hoek	: HSBN
Marco Finkers / Hans Roodbeen	: Leveranciers
Mariken Heij / Irma Vissers	: Gebruikersorganisaties
Cees de Ronde	: Bestuur gedelegeerde SEMH
Magdaleen Treur	: Secretaris

De plek van Marjo van Son als vertegenwoordigster van de gebruikersorganisatie, Alopecia Vereniging, is in 2019 overgenomen door Mariken Heij. Zij is lid van het bestuur van de Alopecia Vereniging
Deze raad vergaderde in 2019 op 12 april en 8 november en paste de Branche Specifieke eisen en omschrijvingen waar nodig aan, om de toetsingen meer overeen te laten komen met de praktijkbeleving van de haarwerkspecialisten.

HSBN heeft een belangrijke rol binnen de Raad van Advies. Haar leden zijn hierbij onmisbaar om de juiste feedback en informatie te verkrijgen. De opdracht voor 2020 is wederom ervoor te zorgen dat de eisen in Erkenningsregeling HWK SEMH duidelijk, praktisch, van toepassing en onderscheidend zijn. Twee keer per jaar worden er vergaderingen belegd bij SEMH. HSBN vindt de onderlinge eensgezindheid bij de Raad van Advies belangrijk en pleegt dan ook als de situatie daarom vraagt overleg per telefoon, email of whatsapp. Ook worden er afspraken gemaakt voor persoonlijke ontmoetingen.
Zo ook in 2019; vrijdag 15 februari met Mariken Heij (Alopecia Vereniging), dinsdag 26 februari met Marco Finkers (Hairmasters) en op donderdag 28 februari met Irma Vissers (Vereniging van Mensen met Brandwonden).

3.2 Klachtenregeling

De samenwerking tussen de Stichting Expertisecentrum Klacht- en Gezondheidsrecht (ECKG) en SEMH is gestaakt. Daarmee is de constructie van 14 april 2017 welke HSBN samen met ECKG had opgezet ook achterhaald. Elk lid van HSBN was geheel gratis aangesloten bij ECKG. Hiermee voldeden zij meteen aan de eis Erkenningsregeling HWK van SEMH aangesloten moeten zijn bij een Klachtencommissie als ECKG.
In december 2019 werd duidelijk dat SEMH en ECKG definitief gingen stoppen met hun samenwerking. Er is toen een beroep gedaan op HSBN om de klachtenregeling te continueren. Dit is met veel inzet gelukt. HSBN heeft in korte tijd een compleet professioneel klachtenhandboek opgesteld. De klachtenregeling HWK HSBN is door SEMH getoetst en goedgekeurd. Dit betekent dat leden van HSBN automatisch op dit punt voldoen aan de Erkenningsregeling op dit punt.

3.3 Accreditatiecommissie

De accreditatiecommissie is op 15 juli geïnstalleerd op het kantoor van SEMH in Alphen a/d Rijn
HSBN heeft voorafgaand geadviseerd op ‘Accreditatievoorwaarden Haarwerkspecialisten’ en ‘Accreditatiereglement Haarwerkspecialisten’.
De leden voor de Accreditatiecommissie Haarwerkspecialisten zijn:
- Peter van Hoek (voorzitter)
- Marjo van Son (Organisatieadviseur en Coach)

- Henk van den Berg (oud haarwerkspecialist, examinator kappersopleidingen)
- Jessica Brant (onderwijsdeskundige).

3.4 Samenwerking SEMH

Ook in 2019 was de samenwerking tussen SEMH en HSBN goed. Er is tussen beide partijen een laagdrempelige communicatie. Het onderscheidend vermogen is wat we gezamenlijk nastreven. SEMH doet dit door op de juiste manier de erkenningsregeling in al haar facetten te beheren. HSBN op haar beurt door duidelijk te maken aan SEMH hoe haarwerkspecialisten tegen bepaalde zaken aankijken en wat zij belangrijk vinden.
Dit heeft tot gevolg, net als in voorgaande jaren, dat de eisen continu opnieuw bekeken worden of ze nog wel op de juiste manier van toepassing zijn. Zodat de toetsingen voor een ieder logisch, begrijpelijk en praktisch is. Het behalen van een SEMH HWK certificaat en een lidmaatschap van HSBN is dan een garantie voor klanten, zorgverzekeraars, verwijzers en haarwerkspecialisten, dat het hier een goed haarwerkbedrijf betreft.
-HSBN zit in de commissie Seminar 2020 (23 maart 2020) van SEMH. Het eerste overleg was op 19 april. Op 09 juli was het 2e overleg . HSBN heeft meegedacht en een uitgewerkte casus aangeleverd.

4. Communicatie en Informatie

4.1 Website

De website van HSBN werkt goed en wordt steeds beter gevonden door klanten. Nagenoeg alles aangaande haarwerken en aanverwante zaken staat er op.
Alle bestanden en documenten die HSBN maakt zijn meteen op de website gepubliceerd.
In 2019 is het volgende gerealiseerd:

- Het up to date houden van de website
- Beter gebruik van de mogelijkheden van de contactformulieren.
- De klachtenregeling is geïmplementeerd op de website.

4.2 Sociale Media

- Facebook
  In 2019 maakte HSBN gebruik van Facebook. Deze wordt beheerd door Natascha Drieshen.
- Whatsapp
  Door leden werden in 2019 geregeld contact met HSBN gezocht via Whatsapp (0653288616). Het aantal contactmomenten stijgt.
- Van andere vormen van sociale media, zoals bijvoorbeeld; ‘Twitter’, ‘Instagram’ en ‘LinkedIn’ werd in 2019 door HSBN (nog) geen gebruik gemaakt.

4.3 Folders

De in 2018 geproduceerde folders voldoen nog steeds.

5. Declaratie

5.1 Vergoedingenlijst Declaraties Zorgverzekeraars

Zoals gebruikelijk publiceert HSBN eind december op haar website de Vergoedingenlijst Declaraties voor het komende jaar. Haar leden kunnen elk jaar vanaf 01 januari meteen beschikken over de dan geldende vergoedingenlijst om direct op de juiste manier te kunnen declareren.

HSBN geeft haar luxe papieren versie in de loop van januari uit, omdat er begin januari nog veel veranderingen door de zorgverzekeraar worden doorgegeven.

5.2 Zorgverzekeraars

Met de zorgverzekeraars wordt het contact beter, maar nog steeds moeizaam. Zorgverzekeraars weten HSBN goed te vinden op het moment dat ze bepaalde informatie niet hebben. HSBN is hierin zeer coöperatief en weet dat ze daarom gewaardeerd wordt.

5.2.1 ACHMEA

Er is een vreemde aanpassing van ACHMEA bij de codering voor reserve- of wisselvoorziening. Een van onze leden ondervond dit bij een declaratie naar De Friesland (onderdeel ACHMEA). HSBN heeft hierover op 17-12-2019 en 20-12-2019 een emailwisseling gehad met Zilveren Kruis ACHMEA.
Normaal is het dat de codes die ingevuld kunnen worden bij de A-GHP-1 (aanvullende Generiek Productcode Hulpmiddelen I COD456) de volgende zijn:
‘011001’ bij een eerste voorziening of eerste levering van het hulpmiddel.
‘011002’ bij een vervolgvoorziening of vervolglevering van het hulpmiddel binnen een declaratieperiode van 12 maanden
‘011003’ bij een reserve- of wisselvoorziening
Nu geeft Zilveren Kruis aan dat sinds 2016 de A-GPH1 code 011003 geen onderdeel meer is van de contracten van Zilveren Kruis. Zij zeggen zelf een selectie te maken uit de beschikbare GPH-coderingen van Vektis die in hun contracten worden opgenomen.
Een reservepruik moet volgens Zilveren Kruis gedeclareerd worden door de zorgaanbieder met de normale GPH-codes voor een vervolgvoorziening 011002
HSBN heeft gereageerd dat het bijzonder is dat ACHMEA Zilveren Kruis blijkbaar al vanaf 2016 als enige een ander protocol hanteert in de reserve-wissel regeling en hier verder, voor zover bekend, niemand van op de hoogte is. En met niemand wordt bedoeld; andere labels, softwareleveranciers, VECOZO, de brancheorganisatie en de zorgverleners (haarwerkbedrijven).

5.2.2 A.S.R.

In de overeenkomst die A.S.R. aan de haarwerkspecialist biedt voor de periode 2020-2023 stonden 2 bepalingen in Artikel 2 'Kwaliteit en Doelmatigheid' die niet van toepassing waren, namelijk:
"2. Indien de Leverancier in het bezit is van een SEMH of THS certificaat, is een schriftelijke toets door de ANKO voldoende.
3. De Leverancier, die een NVHO certificaat heeft, zal op het vestigingsadres getoetst worden door de ANKO om in aanmerking te komen voor een ANKO certificaat."
HSBN heeft A.S.R. hier 15 november op geattendeerd. A.S.R. wist zelf niet hoe ze aan deze bepalingen was gekomen. HSBN was daarvan wel op de hoogte en gaf door hoe deze bepalingen tot stand waren gekomen en dat ze nu dus absoluut niet meer van toepassing zijn. Dit was voor A.S.R. voldoende reden om de bepalingen per direct te herzien. Dezelfde dag nog werden alle haarwerkbedrijven door A.S.R. per mail op de hoogte gebracht

5.2.3 MENZIS

-Op 30 januari 2019 vraagt MENZIS aan HSBN of zij kennis hebben van in Afro kapsels gespecialiseerde haarwerkbedrijven. HSBN geeft deze informatie door.
-Na het overgangsjaar 2018 moest per 1 januari 2019 de eventuele aanvullende verzekering ook door de zorgverlener gedeclareerd worden. Precies op dezelfde manier als bij de overige zorgverzekeraars, behalve VGZ.
Echter een aantal haarwerkbedrijven maakten de fout bij het elektronisch declareren naar MENZIS toe dat zij het nog op de "oude manier" deden. Zij lieten dus de aanvullende verzekering door hun klanten zelf aanvragen. Door MENZIS werden zij er terecht op gewezen dat de haarwerkbedrijven vanaf 01-01-2019 zelf de aanvullende verzekering moeten declareren. Bij de klanten waar het dus fout was gegaan moest dat gecorrigeerd worden en daar ontstond de verwarring. MENZIS geeft in eerste instantie geen eensluidende uitleg hoe zij dat nu moeten doen. Hieronder een paar opties die doorgegeven zijn:
1) Alles precies hetzelfde opnieuw indienen, maar nu wel met de aanvullende verzekering erbij.
2) Alleen de aanvullende verzekering declareren, niet de basisverzekering en voor de rest alles hetzelfde.
3) Eerst crediteren en dan een geheel nieuwe declaratie uitvoeren.
Na tussenkomst van HSBN op 4 april 2019 blijkt dat optie 3) de juiste is. Echter later blijkt dat optie 2) soms ook te werken.
-MENZIS heeft in 2019 in haar inkoopbeleid bepaalt dat voor de periode 2020/2021 in principe geen nieuwe zorgovereenkomsten worden afgesloten. HSBN heeft laten weten dit geen verstandig besluit te vinden

5.2.4 ONVZ

ONVZ heeft haar klanten eind 2018 niet goed ingelicht over de aanpassing van hun 'Super Fit' aanvullende verzekeringspakket. Het was voorheen 100% zonder beperking, maar vanaf 01 januari 2019 kwamen er wel beperkingen. Voor een haarwerk mag alleen de marktconforme waarde tot een maximum van € 2.900,- gedeclareerd worden. Uit het Super Fit pakket komt dus maximaal € 2.464,-. Komt het bedrag daarboven uit dan kan uit coulance na aanvraag dit door ONVZ vergoed worden, maar dan mag het jaar daarop niet gedeclareerd worden. Het bevreemdende voor onze leden, die deze kostbare haarwerken leveren, was dat de klanten na het declareren een brief van ONVZ ontvingen. Daarin stond dan dat hun haarwerkleverancier haarwerken levert die duurder zijn dan vergelijkbare haarwerken bij andere leveranciers. HSBN heeft met ONVZ in juli 2019 hierover contact opgenomen om subtiel aan te geven dat het niet een handige manier van handelen is en wie bij ONVZ voldoende kennis heeft om de marktconforme waarde van een haarwerk te bepalen. Hier kwam geen concreet resultaat uit. Echter het lijkt erop dat nagenoeg alles uiteindelijk door het gehanteerde coulancebeleid van ONVZ vooralsnog hetzelfde is gebleven.

5.2.5 VGZ

Het inkoopbeleid hulpmiddelen betreffende zorgovereenkomsten 2019 van VGZ blijft vragen oproepen. Op het moment dat er iets aan de hand is dan reageert VGZ vaak niet flexibel. Of het nu het overleggen is van diploma's, zaken met AGB of declaraties. Uitzonderingen bevestigen de regel is niet geheel bekend bij VGZ. HSBN is ook in 2019 blijven proberen om VGZ waar nodig tot meer andere inzichten te laten komen.

6. Overig

6.1 Declaratie Software

Prosoftware met de afdeling Zorgadmin heeft een softwarepakket voor de haarwerkspecialist ontwikkeld met inbreng van HSBN. Op verzoek van Prosoftware heeft HSBN haar vastleggingsrichtlijnen haarwerken gestuurd. Er is een overleg geweest op vrijdag 15 maart 2019 tussen HSBN en de directeur van Prosoftware, John Langendam.

Bepaalde zaken kunnen bij het softwarepakket nog verbeterd worden, maar op zich is het een uitgebreid en gebruikersvriendelijk programma.

6.2 AVG Privacy

Het door HSBN speciaal voor haar leden ontwikkelde standaardprotocol voor de Algemene Verordening Gegevensbescherming AVG wordt altijd naar nieuwe leden met hun logo en bedrijfsnaam gestuurd. Het protocol is zo gemaakt dat bijna alle haarwerkbedrijven alleen, indien van toepassing, namen van de relevante personen hoeven in te vullen en daarmee een eigen protocol AVG hebben.

6.3 Lage Belastingtarief

Per 1 januari 2019 is het lage Btw-tarief verhoogd van 6% naar 9%.
Voor een aantal haarwerkbedrijven was in 2019 nog niet helemaal duidelijk hoe de verdeling van het hoog en laag Btw- tarief nu precies zit. HSBN geeft dan de benodigde informatie en stelt daarbij aan deze leden een klein Excel document beschikbaar, wat als voorbeeld kan dienen. Aan het secretariaat van HSBN komt nog regelmatig het verzoek om dit bestand op te sturen.

6.4 Toegang tot zorginstellingen

Net als in 2018 liepen veel haarwerkbedrijven ook in 2019 weer tegen het onduidelijke en daardoor vaak oneerlijke voorkeursbeleid van zorginstellingen aan. Zorginstellingen mogen geen voorkeursbehandeling geven maar het gebeurt wel. Haarwerkbedrijven die er negatief mee te maken krijgen ervaren allemaal hetzelfde bij een zorginstelling ; ‘nergens mag je binnen komen’, ‘je wordt genegeerd’, ‘jouw spullen komen niet in de vitrinekasten of andere displays’, ‘folders en/of visitekaarten mogen niet achtergelaten worden’, ‘geen doorverwijzingen’, ‘je bedrijf komt niet op een bepaald lijstje’, ‘bedrijven van (ver) buiten de regio worden wel door de zorginstelling bij patiënten aanbevolen enzovoort. Of dit nu bewust of onbewust gebeurt de reden blijft moeilijk te achterhalen. De zorginstellingen ontkennen dat er sprake is van een niet transparante voorkeursbehandeling. HSBN heeft ook in 2019 naar een aantal zorginstellingen haar zorg hierover geuit en ledenlijsten toegestuurd.
Weer vragen we aan onze leden om dergelijke praktijken bij HSBN te melden, zodat we dit aan de kaak kunnen blijven stellen.

6.5 Strategische Commissie Ministerie van Economische Zaken en Klimaat

Met HSBN werd door mevrouw Assia Balaazani van de Strategische Commissie Ministerie van Economische Zaken en Klimaat op 22 november 2019 contact gezocht om meer inzicht te krijgen bij lasten voor zorgaanbieders bij declareren.
Mevrouw Assia Balaazani is vanuit het ministerie van Economische Zaken en Klimaat betrokken bij de Strategische commissie betere regelgeving bedrijven. De Strategische commissie pakt sector overstijgende problemen rond regeldruk aan. Regels moeten werkbaar zijn voor zowel de ondernemers als de overheid. Eén van de aandachtspunten is: lasten voor zorgaanbieders bij declareren. Met name de haarwerkleverancier zou hier hinder van ondervinden. Graag wilde zij de benodigde informatie van HSBN ontvangen.
HSBN heeft deze informatie opgestuurd;

Lasten voor zorgaanbieders
Algemene informatie:
De lasten voor zorgaanbieders bij het declareren aan zorgverzekeraars zijn hoog. Het gaat om:
1. het declaratiesysteem;
2. het sluiten van een zorgovereenkomst.

Het declaratiesysteem:
Het declaratieproces legt de nadruk op standaardisatie waardoor niet alle declaraties correct ingediend kunnen worden. Het gaat om het aanmaken van een declaratie voor de zorgverzekeraar.

Het factureren van ‘maatwerk’ zorgt voor onduidelijkheid. Aan de factuur of declaratie zijn wettelijke eisen gesteld. De factuureisen; de gegevens die minimaal op de factuur vermeld dienen te staan is voor ‘maatwerk’ gestandaardiseerd terwijl bij ‘maatwerk’ behoefte is aan diversiteit.
Vragen Strategische Commissie:
- Zit het knelpunten in de wettelijke factuureisen? Zo, ja uit welke regelgeving komt dit voort?

Antwoord HSBN:
Nee, er zitten voor zover bekend geen knelpunten op de wettelijke factuureisen.
Vragen Strategische Commissie:
- De meeste declaratiesystemen hebben een software met een aanlevermodule. Zit er ook een knelpunt in het gebruik van de software? Zo, ja welke en komt het gebruik van dit systeem voort uit regelgeving?

Antwoord HSBN:
Ja, het knelpunt zit gelegen in het feit dat de zorgverzekeraars, middels VECOZO, eigenlijk softwarematig geen optimaal gebruik willen maken van de mogelijkheden bij het aanleveren van de prestatierecords. Het begint al met de controle verzekeringsgegevens bij VECOZO, deze is incompleet qua dekkingsgraad. Het is voor zorgverleners niet meteen inzichtelijk wat de vergoeding is uit het eventuele aanvullende pakket en in hoeverre deze voor de komende periode nog beschikbaar is. Tegelijkertijd ligt wel de complete verantwoording bij de zorgleverancier. Voorbeeld: Per 12 maanden kan een haarwerk gedeclareerd worden. Stel dat een klant overkomt van een ander bedrijf en niet precies weet wanneer dit bedrijf een declaratie voor hem/haar heeft uitgevoerd. Dan krijgt de huidige zorgverlener officieel die informatie niet, want dat mag de zorgverzekeraar niet geven vanwege privacy. Maar wordt die declaratie nu te vroeg uitgevoerd, dus binnen 12 maanden, dan wordt de schuld hiervan wel volledig bij de zorgverlener gelegd. Dit geldt ook in hoeverre de bundel hulpmiddel aanvullend pakket (haarwerk in combinatie met andere hulpmiddelen en/of zorgdiensten tot een bepaald maximum) is verbruikt. Deze informatie wordt officieel niet verstrekt, maar de consequentie is voor de zorgverlener. Wanneer bij controle van de gegevens dit gewoon in één keer naar voren komt zal dit een hoop misverstanden voorkomen.
Het systeem komt voort uit regelgeving om het proces zo optimaal mogelijk te standaardiseren. Dit wordt gedaan door VEKTIS (Streams en Intelligence). De prestatierecords worden gemaakt aan de hand van de VEKTIS-voorwaarden. Die prestatierecords worden door de softwareleveranciers gemaakt, zoals Promeetec, Vlot Systems en Zorgadmin. Zij geven aan conform de VEKTIS voorwaarden de prestatierecords te kunnen aanpassen wat het declaratiemodel duidelijker, logischer en efficiënter maakt. Voor de zorgverzekeraar en de zorgverlener. Maar VECOZO, dus de zorgverzekeraars, gaan hier niet op in. Op de declaratieafdelingen bij de zorgverzekeraar wordt vaak niet eenduidig gereageerd op vragen en problemen bij de coderingen. Gedeeltelijk is dit binnen de haarwerkbranche te verklaren dat het declareren van het hulpmiddel haarwerk verhoudingsgewijs maar een klein onderdeel is. Het kan wel tot willekeur leiden. Vooral bij de toepassing van de codes die ingevuld kunnen worden bij de A-GHP-1 (aanvullende Generiek Productcode Hulpmiddelen I COD456): ‘011001’ bij een eerste voorziening of eerste levering van het hulpmiddel. ‘011002’ bij een vervolgvoorziening of vervolglevering van het hulpmiddel binnen een declaratieperiode van 12 maanden. En‘011003’ bij een reserve- of wisselvoorziening. De 011001 levert over het algemeen geen problemen op, de 011002 en de 011003 wel. Is er nu wel of geen machtiging nodig, wel of niet eigen argumentatie van de verzekerde, voor welke termijnen is het geldig, bestaan die coderingen wel, om een paar vraagstukken op te gooien per zorgverzekeraar.
Zorgovereenkomst afsluiten met zorgverzekeraar
Het sluiten van een zorgovereenkomst is alleen mogelijk als aan de eisen wordt voldaan. In de zorgovereenkomst zijn de verschillende eisen opgenomen. De eisen die gesteld worden zijn vaag omschreven en ook is er sprake van willekeur door de zorgverzekeraars. Bij vrije beroepen neemt de willekeur toe en wordt er subjectief beoordeeld.
Vragen Strategische Commissie:
- Om welke eisen gaat het en komen de eisen voort uit regelgeving?

Antwoord HSBN:
De eisen zijn goed en verdedigbaar. De eisen zijn alleen vaak dubbel gesteld en de interpretatie en toepassing van de zorgverzekeraar is soms te star en te willekeurig.
Om in aanmerking te komen voor een zorgovereenkomst met de zorgverzekeraar moet de zorgverlener (haarwerkbedrijf in dit geval) voldoen aan de eis van het hebben van een HWK SEMH certificaat of een ANKO certificaat. Vervolgens worden er door de zorgverzekeraars ten overvloede nog een aantal eisen gesteld, waar de zorgverlener al aan moet voldoen om überhaupt zo’n

certificaat te verkrijgen, dus dat is dubbelop. Op zich zelf geen probleem, alleen wanneer er uitzonderingen zijn die de regel bevestigen kan de zorgverzekeraar, in tegenstelling tot de SEMH of ANKO, totaal geen goede inschatting maken. Een voorbeeld hiervan is de eis van het hebben van een kappersdiploma. Dit wordt door iedereen binnen de haarwerkbranche onderschreven. Echter er zijn een aantal haarwerkbedrijven die om wat voor reden dan ook geen kappersdiploma kunnen overleggen. Deze haarwerkbedrijven zijn wel volwaardig gecertificeerd door de SEMH en/of ANKO, hebben al minstens meer dan 500 haarwerken afgeleverd, jarenlang zorgovereenkomsten gehad met de zorgverzekeraar en krijgen plots, vanwege het niet kunnen overleggen van de diploma, geen contract meer. Een startende haarwerkspecialist die met allerlei vrijstellingen als starter een certificaat heeft verkregen, nog geen haarwerk afgeleverd, maar wel een kappersdiploma heeft krijgt vervolgens wel een zorgovereenkomst. Ook zijn er haarwerkbedrijven die absoluut niet voldoen aan de gestelde eisen, maar toch een zorgovereenkomst krijgen. De argumentatie van de zorgverzekeraar is dan dat zij primair zelf besluiten met wie zij een zorgovereenkomst aangaan en/of dat er in die regio geen andere haarwerkbedrijf aanwezig is waardoor de landelijke dekking onvoldoende zou kunnen zijn.
Vraag Strategische Commissie:
Ervaren meerder beroepen dezelfde lasten? Zo ja, welke?
Antwoord HSBN:
Ja, het zijn vergelijkbare lasten, met natuurlijk andere praktijkvoorbeelden voor zorgleveranciers van: Therapeutische Elastische Kousen (TEK), Orthopedisch schoeisel en Mammacare
NB
Het komt nu over alsof alle problemen te wijten zijn aan de zorgverzekeraar. Het ligt natuurlijk een stuk genuanceerder. Wat wel zo is dat er weinig kennis permanent aanwezig is bij de zorgverzekeraars aangaande het hulpmiddel haarwerken en dat haarwerkbedrijven op hun beurt zich soms niet voldoende verdiepen in de declaratieregels. Dit wreekt zich dan in de onderlinge communicatie als er iets aan de hand is.

Het onderzoek van de Strategische Commissie Ministerie van Economische Zaken en Klimaat loopt nog en wordt als het goed is in de loop van 2020 afgerond.

7. Gebruikersorganisaties

Net als in voorgaande jaren zijn er 2 gebruikersorganisaties relevant voor HSBN.

- Alopecia Vereniging, Titaanwit 41- 2718 AV Zoetermeer- Tel.: 06-36485017
- De vereniging van mensen met brandwonden, Zeestraat 29- 1941 AJ Beverwijk- Tel.: 06-28924494

Mariken Heij was in 2019 één van de contactpersonen voor HSBN bij de Alopecia Vereniging. De andere is Marjo van Son. Zij is met haar inzichten, adviezen en hulp vanaf het begin betrokken en van grote waarde voor HSBN.
Bij ‘De vereniging van mensen met brandwonden’ is Irma Visser de contactpersoon voor ons. Met zowel Mariken Heij als Irma Visser is er een prettig constructief contact.

Op 12 oktober 2019 heeft HSBN wederom met een ‘stand’ gestaan op een ‘open dag’ van de ‘Alopecia Vereniging’ in Rhoon.

Het was bijzonder druk bij deze ‘open dag’ en voor het eerst in vergelijking met voorgaande jaren was het slecht weer.

HSBN vindt het belangrijk om samen te werken met de gebruikersorganisaties om een goed perspectief te krijgen en te houden wat betreft de gebruikerservaringen en het psychosociale aspect. HSBN is daarom voornemens om dit ook in 2020 te blijven doen.

8. Sponsors

In 2019 had HSBN 2 sponsors, Prosoftware en Borg Advocaten. Borg advocaten heeft geheel kosteloos een grote rol gespeeld in het juridische aspect bij de oprichting van HSBN en we kunnen nog steeds, indien nodig, een beroep op hun doen. Als tegenprestatie stonden zij als sponsor op onze website. De andere sponsor betaalde een bijdrage van € 250,- voor het jaar 2019. Een sponsor moet affiniteit hebben met de haarwerkbranche, doelstellingen van HSBN onderschrijven, goede naam en faam hebben en waar mogelijk open staan voor actieve samenwerking. In 2019 is het aantal sponsors met 2 afgenomen. HSBN heeft ook niet actief naar continuering en uitbreiding gezocht.

9. Jaarrekening 2019 / Begroting 2020

Haarwerk Specialist Brancheorganisatie Nederland

HSBN **Winst-en Verliesrekening 2019** **Begroting 2020**

INKOMSTEN	Realisatie 2017	Realisatie 2018	Realisatie 2019	Begroting 2020
Contributies	8.540	15.514	25.178	33.000
Giften / Donaties	-	-	-	-
Sponsors	250	500	252	250
Technische dagen	7.589	10.370	12.932	12.000
Examendag	-	625	4.453	12.000
Boeken	-	-	6.875	2.800
Overige	-	100	-	-
Belasting	-	-	519	-
Totaal Inkomsten	16.379	27.009	50.209	60.050

Uitgaven	Realisatie 2017	Realisatie 2018	Realisatie 2019	Begroting 2020
Vergaderkosten (Bestuur)	400	505	637	650
Reiskosten (B.O.E.)	1.068	2.727	2.040	2.500
Bestuurskosten	-	-	-	6.000
Bezoldiging voorzitter	-	12.000	18.000	24.000
Opleiders	1.686	1.797	3.684	3.388
Examinatoren	-	700	850	2.541
Website kosten	575	225	273	273
Kantoor artikelen	-	119	230	231
Drukwerk	-	1.814	7.428	4.074
Marketing /Publiciteitskosten	43	-	195	1.000
Huur (locatie)	835	-	-	-
Algemene Ledenvergadering (locatie)	-	487	690	600
Technische dagen (locatie)	-	2.009	2.988	2.000
Examendagen (locatie)	-	470	-	2.100
Materiaal (Cursus)	1.609	1.559	3.587	3.800
Kleine Aanschaffingen (Overige)	-	73	19	15
Portokosten	-	209	456	300
Bankkosten	130	120	121	139
Onvoorzien	840	75	-	1.000
Belasting	-	-	6.384	5.439
Correctie voorgaande jaren (2015 en 2016)	2.941	-	-	-
Totaal Uitgaven	10.127	24.889	47.584	60.050

	Realisatie 2017	Realisatie 2018	Realisatie 2019	Begroting 2020
Balans Overschot / Tekort (-)	6.252	2.120	2.625	-0
		31-12-2018	31-12-2019	
Banksaldo		5.632	9.993	

EINDE JAARVERSLAG 2019