



## Notaris kom uit de kast!

Voor drie kwart van onze leden die niet bij de opening van ons congres in Apeldoorn aanwezig waren wellicht een vreemde oproep, die ongetwijfeld nader uitleg behoeft.

Nee, het betreft geen oproep van de organisatie van de Gay Pride om volgend jaar met een notarisboot mee te varen. Al heeft de Nederlandse

Orde van Advocaten aan een eerdere oproep daartoe wel gevolg gegeven en hebben zij dit jaar met een eigen togaboot meegevaren. Ik zie nog niet zo snel een roze notarisboot meevaren. Wij zijn niet zo extravert en *out-going* als de advocaten meer van nature zijn. Voorlopig houden we het maar bij de kleur van ons logo.

### KERNACHTIGE BOODSCHAP

Het 'kom uit de kast' was de sterke oproep van de voorzitter van MKB-Nederland, Michaël van Straalen. Hij opende met deze kernachtige boodschap ons congres, dat geheel in het teken stond van 'De notaris voor ondernemers: betrokken en deskundig'.

Ik kan niet anders dan zijn oproep geheel onderschrijven. Het in opdracht van de KNB uitgevoerde onderzoek onder mkb-ondernemers heeft het ook aangetoond. De notaris – in algemene zin, niet u de lezer natuurlijk (!) – toont te weinig oprechte betrokkenheid bij de ondernemer, niet alleen bij zijn onderneming, maar ook niet bij zijn privéomstandigheden. De notaris is te weinig proactief. Zelf zeg ik het zo: zodra een ondernemer – al dan niet via een tussenpersoon – zich meldt, grijpen wij meteen naar onze juridische gereedschapskist. Daaruit diepen we onze modelakten op die we graag over de voorgelegde situatie heen leggen, om daarmee aan de gestelde vraag te hebben voldaan.

### DOORVRAGEN

Ondernemers beklagen zich dat we te weinig doorvragen. Wat zijn uw plannen met uw bedrijf? Speelt uitbreiding, overname, denkt u aan werknemersparticipatie? Hoe gaat het in uw branche, wat voor actuele zaken spelen daar? En wat betreft uw privésituatie; hebt u al nagedacht over de continuïteit van uw bedrijf in geval u tijdelijk of onverhoopt permanent uit de running bent? Hebt u ook al testamentair voorzien wat er in geval van uw overlijden dient te geschieden? Kent u een ondernemersvolmacht? En nu we het er toch over hebben, hebt u al een levenstestament? Blijkens voormeld onderzoek zijn dit de vragen waarvan de ondernemer hoopt en verwacht dat u ze stelt.

Ook indien zich op bepaalde terreinen wijzigingen voordoen die voor de ondernemer relevant kunnen zijn, stelt hij het op prijs, ook al hebt u geen opdracht onder handen, dat u hem daarop wijst. Op deze wijze toont u zich de betrokken dienstverlener die het vertrouwen van de ondernemer verdient en een langdurige relatie mogelijk maakt.

### CHAPEAU

Natuurlijk weet ik dat velen onder u inderdaad al op deze wijze hun relaties bedienen. Volgens de poll tijdens het congres zelfs 60 procent van u. Laat deze column dan gericht zijn aan de overige 40 procent van onze leden en voor de 60 procent: chapeau en ga zo door! ■

Jef Oomen | VOORZITTER KNB