

‘Innovatie in het notariaat moet van binnenuit komen’



En
verder

'Ik wil notarissen graag helpen met het uitrollen van een internetstrategie'

Peter Duijzend ontwikkelt en exploiteert websites op notarieel gebied en is daarnaast kandidaat-notaris bij Fanoy Forsthövel Netwerk Notarissen in Mijdrecht. 'Veel notariskantoren doen weinig tot niets met het internet en hebben een verouderde website.'

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

Notarissen moeten er iets mee, maar velen weten niet wat of hoe. Het internet is voor hen onontgonnen terrein. Ik denk dat de innovatie in het notariaat van binnenuit moet komen. Gebeurt dat niet, dan springen branchevreemde partijen als de HEMA, Firm24 en DELA erop in. Voor mij een van de aanleidingen om met VanDeNotaris.nl te starten. In de laatste fase van mijn studie – notarieel recht en fiscaal recht – ben ik als zelfstandig ondernemer begonnen met het ontwikkelen van websites rondom notariële producten. Ik ben begonnen om schenken gemakkelijker te maken: schenkenoppapier.nl en schenkservice.nl. Met die sites neem ik schenkers en goede doelen administratieve rompslomp uit handen. Via mijn afstudeerstage bij De Brauw kreeg ik vervolgens de kans om bij KPMG Meijburg & Co te gaan werken, wat ik erg leuk vond. Drie dagen, want de andere twee bleef ik voor mijzelf werken.'

COMBINATIE

'Toen na een aantal jaren de druk groter werd om fulltime in dienst te komen, koos ik voor mijn eigen bedrijf. Dat was in 2010. Voor de websites kwam ik bij veel notariskantoren over de vloer en van het een kwam het ander. Toen ik in 2011 de kans kreeg bij Notea in Hilversum te komen werken, heb ik die aangegrepen. Ik ben ooit notarieel recht gaan studeren met het doel notaris te worden. In Hilversum kon ik mijn doel om zelf notaris te worden weer gaan invullen in combinatie met het ondernemerschap. Sinds 1 december werk ik bij Fanoy Forsthövel. Ik zocht verbreding: een nieuwe omgeving, nieuwe uitdagingen, nieuwe leermeesters. Binnenkort start ik met de Grotius specialisatieopleiding Estate Planning.'

TRAPVELDJES

'De ANBI-regeling vindt zijn oorsprong in een uitspraak van Johan Cruijff. Zijn Cruijff Foundation zorgt voor voetbalveldjes in achterstandswijken. Er was eerst geen vrijstelling van schenkingsrecht of erfbelasting. 'Dat kost me twee trapveldjes per jaar', zei Cruijff. Sinds 2006 is de vrijstelling ingevoerd. Daardoor krijgen ANBI's, algemeen nut beogende instellingen, eigenlijk geld uit algemene middelen. Daarover moeten zij rekening en verantwoording afleggen. In 2014 is de publicatieplicht ingevoerd: ANBI's moeten informatie geven over onder meer hun activiteiten, financiën en beleidsplan. Via internet, maar niet elk van de ongeveer 53.000 goede doelen in Nederland heeft een eigen website. Toen ben ik ANBI.nl begonnen, een publicatieportaal voor ANBI's. Als goede doelen via die site een formulier invullen en bepaalde documenten uploaden, voldoen ze aan de publicatieplicht. Het is een soort Facebook voor goede doelen. Gelukkig heb ik de domeinnaam op tijd geclaimd. Een betere bestaat niet. Inmiddels maken zo'n 1.000 goede doelen gebruik van de site.'

WEBSITE

'In mijn ondernemerschap kwam ANBI.nl precies op het goede moment, omdat in 2014 voor een periodieke schenking de verplichting van een notariële akte werd afgeschaft. Dat had impact op het bedrijfsmodel van schenkservice.nl. Vóór 2014 maakten we notariële akten voor mensen die aan goede doelen wilden schenken, vaak aan meerdere doelen per jaar. Daar maakten we één akte voor, waarvan de kosten werden omgeslagen over de goede doelen. Schenkers en goede doelen waren daar zeer bij gebaat. Op dit moment verzorgt schenkservice.nl voornamelijk onderhandse schenkingsovereenkomsten

en automatisering voor een aantal goede doelen. Vorig jaar ben ik met mijn onderneming een nieuwe richting ingeslagen: VanDeNotaris.nl. Daarmee wil ik enerzijds particulieren informatie verschaffen over notariële onderwerpen en anderzijds aan notarissen hun eigen website verkopen. Met een website van VanDeNotaris.nl sta je als notaris zichtbaar, herkenbaar en eigentijds in de samenleving. Mensen die mij via VanDeNotaris.nl benaderen, help ik soms zelf of koppel ik aan notarissen in hun eigen regio. In dat laatste geval lever ik de opdracht en het dossier aan met daarin precies aangegeven wat de klant wenst.'

PASSIE VOOR HET NOTARIAAT

'Ik doe wat ik belangrijk vind en waar ik gelukkig van word. Ik zit graag met mensen aan tafel. De gesprekken zijn vaak persoonlijk. Mensen komen op cruciale momenten in hun leven bij je: trouwen, kinderen krijgen, een bedrijf starten, een overlijden. Ik vind het fijn mensen te helpen met mijn expertise. Verder houd ik van vernieuwen en steeds weer nieuwe dingen bedenken zoals de verschillende websites. In mijn werk en onderneming probeer ik processen te optimaliseren, zodat de klant en de notaris minder tijd kwijt zijn aan de verschillende stappen in een dossier. Veel notarissen hebben een verouderde website, die niet meer is dan een soort visitekaartje. Notarissen moeten veel meer vanuit de klant denken. Er zijn zoveel meer mogelijkheden. Online offerte laten vragen, informatie verstrekken voor een akte, een afspraak maken, alles kan. Wat je het best kan doen, hangt af van de kantostrategie. Welke missie, visie en strategie past bij jou als kantoor? Ik wil notarissen graag helpen met het uitrollen van een internetstrategie. Vanuit het vak waar ik zelf met plezier in zit.' ■