

Karen Weisfelt (KBvG)

Werken aan het imago van de sector

6 Digitale evolutie vergt
ook waakzaamheid

10 Oratie hoogleraar
Jan Biemans

24 Tijd voor geregistreeerde
verbintenis

Het meest gebruikte naslagwerk onder notarissen



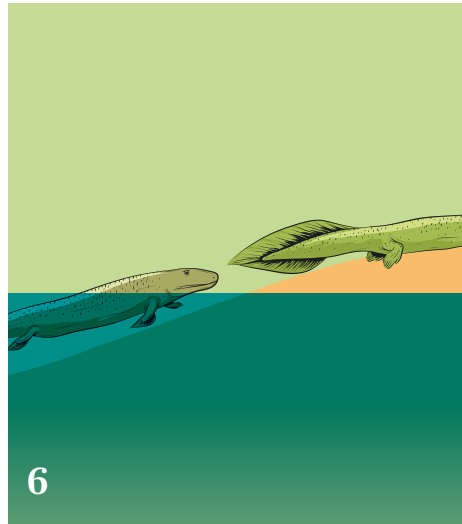
Verzameling Wetgeving Notariaat 2015

- Compleet en overzichtelijk
- Het overzicht van belangrijke civiele en fiscale wetteksten, verdragen en overige regelgeving voor het notariaat
- Voorzien van margewoorden en uitgebreid trefwoordenregister
- Uitermate geschikt voor de dagelijkse praktijk

Bestel direct op sdu.nl/notariaat



editie 5, juni 2015



- 4 Nieuws
- 10 Oratie Jan Biemans
- 12 Peiling: Uw wensen voor het nieuwe personenvennootschapsrecht
- 15 Column Nora van Oostrom-Streep
- 16 De JIT-trein
- 19 Koffie: Ernst Jan Gras
- 22 Klachten voorkomen
- 26 En verder: Janbert Heemstra
- 28 Specialisten
- 31 Column Jef Oomen
- 32 KNB-nieuws
- 36 Tuchtrecht
- 38 Personalia
- 38 Kanocolumn



'Ik heb een zwak voor deze beroepsgroep'



Op de cover

Karen Weisfelt vertelt op p. 20 e.v. over haar ervaringen en werk als directeur van de KBvG



6 Digitale evolutie vergt ook waakzaamheid

Als notarissen pootjes moeten ontwikkelen om op het digitale droge te kunnen lopen, dwingt de evolutie hen ook tot aanpassing van de zintuigen, zodat zij zich kunnen verdedigen tegen de roofdieren in deze 'habitat'. In de digitale wereld, waaraan het jaarcongres van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie in oktober is gewijd, wemelt het van de kansen en risico's.

20 Werken aan het imago van de sector

De Koninklijke Beroepsorganisatie van Gerechtsdeurwaarders (KBvG) ziet zichzelf als het kleine zusje van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie. Dagelijks werkt de KBvG aan het imago van de gerechtsdeurwaarder. Directeur Karen Weisfelt legt de focus niet op het benoemen van het negatieve imago, maar op het benadrukken van de goede kanten. Daar heeft ze wel de leden voor nodig. 'Een beroepsorganisatie kan als *cheerleader* naar buiten treden, maar zodra een lid negatief in het nieuws komt, moet de schade weer worden gerepareerd.'

24 'De wet moet ruimte bieden aan andersoortige relaties'

Vriendschappen komen er in het Burgerlijk Wetboek en de erfbelasting bekaaid vanaf. Vier initiatiefnemers vinden het de hoogste tijd dat de wet wordt verruimd met de geregistreerde verbintenis.

Eerste Kamer akkoord met meldplicht datalekken

DIGITALISERING

De meldplicht datalekken, die in februari al door de Tweede Kamer is aangenomen, is de Eerste Kamer gepasseerd. Met de meldplicht worden bedrijven onder bepaalde voorwaarden verplicht datalekken te melden. Ook notariskantoren krijgen een meldplicht in het geval van een datalek. De meldplicht voor

notariskantoren geldt ook bij een inbreuk op de beveiliging, die kan leiden tot een datalek.

Privacygevoelige gegevens kunnen zonder dat het de bedoeling is in handen vallen van derden. Bijvoorbeeld dossiers die per ongeluk bij het oud papier terecht zijn gekomen of een usb-stick met persoonsgegevens die is kwijtgeraakt. Als de meldplicht in werking treedt, kan het College bescherming persoonsgegevens bij overtreding een boete opleggen. ●

Modernisering erfrecht voer voor radiodiscussie

ERFRECHT

Bij een aanpassing van het erfrecht moet de afwikkeling van de nalatenschap scherp in het oog worden gehouden. Dit zei Nora van Oostrom, woordvoerder van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie in het radioprogramma De Nieuws BV, waar zij in gesprek ging met de voorzitter van het Humanistisch Verbond Boris van der Ham.

Van der Ham vindt het erfrecht ‘achterhaald’ en wil gelijke behandeling voor onder meer vrienden, donorouders en alleenstaanden. ‘Geef mensen meer keuzevrijheid. Je zou drie of vier mensen moeten kunnen aanwijzen die erven alsof het familie betreft.’ Van Oostrom ziet een aantal haken en ogen. ‘In de praktijk blijkt dat familie vanwege de bloedband meer rechten meent te hebben dan anderen waarmee een gevoelsband bestaat. Dat kan voor problemen in de familie zorgen.’ ●

‘Vraag naar notarisdiensten hersteld’

ONDERNEMEN

Het gaat beter met het notariaat. Dat concludeert ABN AMRO in de in april gepubliceerde *Visie op Zakelijke Dienstverlening 2015*. Volgens de bank is de vraag naar notarisdiensten hersteld door onder meer een forse toename van het aantal verkochte woningen. Uit de publicatie blijkt ook dat het voor notariskantoren moeilijk blijft om onder de prijsdruk uit te komen.

Notarissen hebben volgens ABN AMRO potentieel om ‘trusted advisor’ te worden. De bank denkt dat het belangrijk is dat de notaris zich meer als ondernemer moet opstellen. ‘De notaris moet zich instellen op een klant die beter is geïnformeerd, prijsbewust is en toegevoegde waarde eist. De notaris moet daarom uit de anonimiteit treden, zijn deskundigheid etaleren en een hoge graad aan efficiëntie zien te bereiken’, zo stelt de publicatie. Social media, online distributiekanalen en digitalisering van bestaande werkprocessen zouden daarbij moeten worden ingezet. Om deze veranderingen het hoofd te kunnen bieden, pleit ABN AMRO voor een aanpassing van het verdienmodel van notarissen. De ontwikkeling hiervan gaat gepaard met investeringen in medewerkers en ICT. ●



Juridische Poort over kosten toezicht en tuchtrecht

KNB

Is het terecht dat de kosten voor toezicht en tuchtrecht worden doorberekend aan notarissen en gerechtsdeurwaarders? Dit terwijl de hele samenleving profiteert van hun betrokkenheid. Hierover wordt gesproken tijdens de derde Juridische Poort op donderdag 18 juni (aanvang 17.00 uur). Ook meediscussiëren? Dat kan!

Met het wetsvoorstel ‘doorberekening kosten toezicht en tuchtrecht juridische beroepen’ wil het ministerie van Veiligheid en Justitie de kosten van toezicht en tuchtrecht voor notarissen, deurwaarders en advocaten aan die beroepsgroepen doorberekenen. Is dit wel gerechtvaardigd gezien hun wettelijke taken en de cruciale bijdrage aan de rechtszekerheid voor burgers, overheden en bedrijven?

WILLIBRORD DAVIDS

In Perscentrum Nieuwspoort in Den Haag gaan verschillende partijen met elkaar in discussie over het wetsvoorstel. Na een inleiding van Willibrord Davids (president van de Hoge Raad 2004-2008 en voormalig kandidaat-notaris) gaan Tweede Kamerleden Michiel van Nispen (SP) en Jeroen van Wijnngaarden (VVD) met de aanwezigen in gesprek over dit wetsvoorstel. Ook Bart Joosen (hoogleraar Prudentieel Toezichtrecht UvA) zit in het panel. Er is beperkt plaats in de zaal, dus meld u snel aan via info@juridischepoort.nl. ●

Riedstra nieuwe secretaris-generaal V&J

STAKEHOLDERS

Siebe Riedstra wordt secretaris-generaal bij het ministerie van Veiligheid en Justitie (V&J). Riedstra volgt Pieter Cloo op. De benoeming van Riedstra gaat in op 15 juni 2015. Riedstra is sinds 15 oktober 2010 secretaris-generaal bij het ministerie van Infrastructuur en Milieu. ●

“Het handelsmerk van de notaris blijft natuurlijk zijn onafhankelijkheid en onpartijdigheid. Hij moet met dat handelsmerk wel nadrukkelijker de boer op.”

Freek Schols, hoogleraar privaatrecht, ziet het ondernemerschap voor de notaris belangrijker worden, *De Gelderlander* 16 mei 2015.



'Een abonnement voor zzp'ers en kleine ondernemers'

De Haan Advocaten & Notarissen wil zijn dienstverlening eenvoudig bereikbaar maken voor kleine ondernemers. Om mkb-bedrijven en zzp'ers te helpen met hun juridische vragen, startte het kantoor eind maart met 'De Haan Desk'. 'Beginnende ondernemers hebben veel vragen voor de notaris', zegt **Winfryd de Haan**, oprichter van De Haan Advocaten & Notarissen.

Is er veel belangstelling voor De Haan Desk?
'Verschillende kleine ondernemers hebben inmiddels een abonnement op onze dienstverlening afgesloten. Zij worden nu al geholpen met hun vragen. Toch willen we de eerste fase vooral benutten met het verzamelen van informatie via onze socialmediakanalen. Welke vragen houdt deze doelgroep bezig? Wanneer we daar een beeld van hebben, wordt De Haan Desk breder in de markt gezet.'

Waaruit bestaat een abonnement?
'Tegen een vast maandtarief tussen de 25 en 50 euro krijg je toegang tot de telefonische helpdesk, maar ook 24 uur per dag toegang tot een website met verschillende juridische documenten. Abonnementhouders krijgen korting op ons uurtarief in combinatie met een *succesfee* als we voor ze in actie moeten komen. We hebben abonnementen voor zzp'ers en ondernemers met een bedrijf met minder dan tien werknemers. Voor grotere bedrijven bieden we een *custom*-abonnement aan, waarbij met de ondernemer van tevoren de specifieke wensen worden besproken.'

Waarom is een helpdesk nodig?
'Nu we net zijn begonnen, merken we dat de risico's bij het starten van een eigen onderneming voor jonge, beginnende ondernemers veelal onderbelicht zijn. Volgens mij bestaat onder kleine ondernemers een behoefte aan een partner waar ze altijd met vragen terecht kunnen. Zij willen graag de kwaliteit van een groot kantoor, zoals De Haan Advocaten & Notarissen. Op deze wijze hopen we deze kwaliteit bereikbaar te maken.'

Met welke vragen kunnen mkb'ers en zzp'ers bij de helpdesk terecht?
'Eigenlijk alle vragen die bij een kleine onderneming komen kijken. Dat varieert van de beoordeling van een contract tot vragen over de noodzaak van huwelijksvoorwaarden. Met name beginnende ondernemers hebben veel vragen voor de notaris. Zij kunnen met vragen terecht bij één van de twintig medewerkers – kandidaat-notarissen en advocaten – van ons kantoor die speciale helpdeskdiensten draaien.' ●

Eigenaar bedrijf komt in openbaar UBO-register

FRAUDE

Bedrijven moeten in openbare registers duidelijk gaan maken wie hun werkelijke eigenaren ('Ultimate Beneficial Owners') zijn. Deze registers, die alle EU-landen moeten opzetten, worden vrij toegankelijk voor autoriteiten en mensen met een legitieme interesse. Dit stelt de nieuwe antiwitwasrichtlijn die door het Europees Parlement is aangenomen.

Lidstaten hebben twee jaar de tijd om de richtlijn om te zetten in nationale wetgeving. De UBO-registers worden vrij toegankelijk voor autoriteiten en hun financiële onderzoeksafdelingen, maar ook voor bijvoorbeeld

banken die wettelijk verplichte controles dienen uit te voeren. Ook gewone burgers krijgen toegang, al kan dat wel betekenen dat ze zich online moeten registreren en een vergoeding moeten betalen. Om toegang te krijgen, moet een persoon of organisatie aantonen dat sprake is van een 'legitieme interesse' om mogelijke witwaspraktijken, financiering van terrorisme of delicten als corruptie en (belasting)fraude bloot te leggen. Deze personen krijgen toegang tot informatie over onder meer de naam van de uiteindelijke eigenaar van een bedrijf, geboortedatum, nationaliteit en het land waar hij/zij ingezetene is. ●

Ondertussen op Twitter

#Socialmedia

Op social media wordt het opzetten van de UBO-registers opgemerkt door verschillende Twitteraars. Dat ook het notariaat betrokken is, blijkt uit tweets van verschillende

notariskantoren, zoals Caminada Notarissen. Anderen zetten vraagtekens bij de privacy van ondernemers.



Caminada Notarissen @CaminadaNotaris Notariskantoor
Wie zit er achter welk bedrijf, het Europees Parlement wenst openbaar register #cahr <http://www.nu.nl/ondernemen/4052480/europees-parlement-wil-openbaar-register-met-eigenaren-bedrijven.html>



De Beer Accountants @DeBeerOnline Accountantskantoor De Beer
Belangrijk voor DGA's: <http://www.knb.nl/nieuwsberichten/eigenaar-bedrijf-komt-in-openbaar-ubo-register>

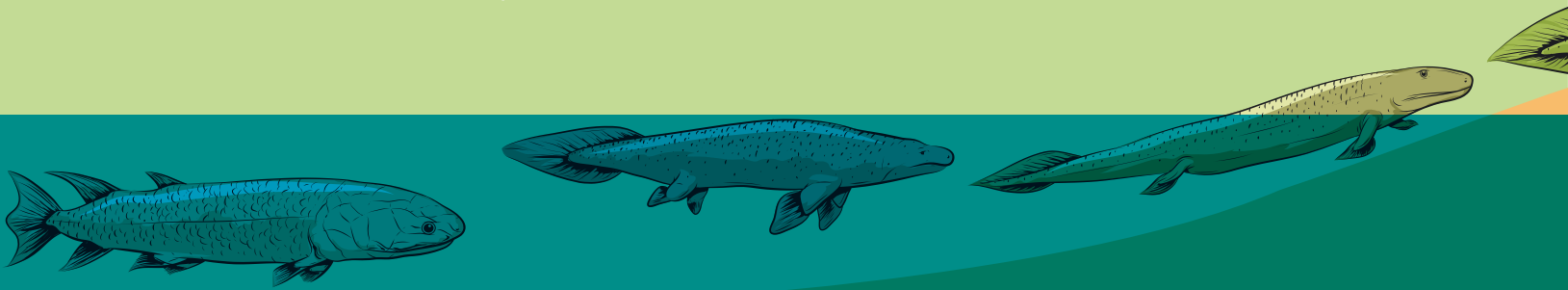


Ellen Timmer @Ellen_Timmer Advocaat ondernemingsrecht
Als burger zijn we straks helemaal transparant voor overheid en criminelen
#VWft #uboregister



Jeroen van Rossum @jeroenvanrossum Boekhoudkundig adviseur
Eerlijke aandeelhouders worden in kaart gebracht.
<http://www.accountancyvanmorgen.nl/Nieuws/detail/ubo-register...>
Iedere crimineel kan zich blijven verbergen achter een stroman.

Digitale evolutie vergt ook waakzaamheid



Als notarissen pootjes moeten ontwikkelen om op het digitale droge te kunnen lopen, dwingt de evolutie hen ook tot aanpassing van de zintuigen, zodat zij zich kunnen verdedigen tegen de roofdieren in deze 'habitat'. In de digitale wereld, waaraan het jaarcongres van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) in oktober is gewijd, wemelt het van de kansen en risico's.

TEKST Lex van Almelo | BEELD Shutterstock

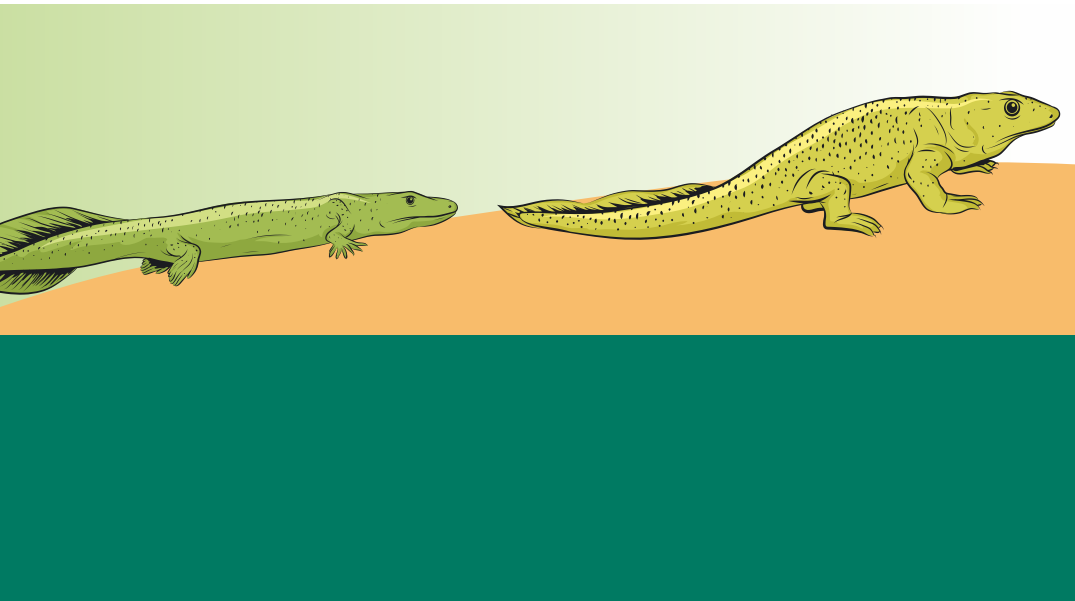
De notaris verandert van habitat; hij is als het ware een vis die pootjes moet ontwikkelen op het droge', zei organisator Lineke Minkjan bij de aankondiging van het jaarcongres van 2 oktober over de 'Notaris in de digitale wereld'. De boodschap is duidelijk: om te overleven, moeten notarissen zich aanpassen aan de moderne omgeving. Wat moet de notaris bijvoorbeeld doen met software, auteursrechten of socialmedia-accounts in nalatenschappen? 'Je kunt een socialmedia-account niet zo maar opheffen, want er kunnen filmpjes of muziek in staan of andere dingen die geld waard zijn', zegt Jelger de Kroon van de Stichting IT-Notaris. De stichting is een door de KNB geaccrediteerde organisatie van gespecialiseerde IT-notarissen en bevordert de juridische deskundigheid op het gebied van IT en recht. Er zijn op dit moment zeventien notariskantoren

aangesloten, waaronder DuretTrip Notarissen – het kantoor waar De Kroon partner is. IT-notarissen leveren juridische oplossingen voor problemen in de digitale samenleving. Hoe kan een gemeente bijvoorbeeld bewijzen dat een gewraakte vergunning op een bepaalde dag was gepubliceerd op de gemeentelijke website? Door een notaris dagelijks kopieën van de website te laten maken. Voor zover De Kroon weet, zijn er nog geen gemeenten die van deze 'aantoonbaarheidsservice' gebruikmaken. Maar één van de IT-notaris-kantoren levert deze dienst wel voor de rijksoverheid.

BRONCODE

Boven het digitale droge kunnen regenwolken drijven als notariskantoren of andere bedrijven hun bedrijfsprocessen laten verlopen via de cloud. 'Een adviesbureau had zijn gegevens, formats en financiële administratie volledig in de cloud staan. Daarvoor deed het zaken met een Belgisch bedrijf, dat de diensten inkocht bij derden. Een leverancier van het Belgische

bedrijf schortte op een bepaald moment zijn verplichtingen op. Of het nu om een faillissement ging of iets anders, daar ben ik niet achter gekomen', zegt Reinout Rinzema (Ventoux Advocaten). 'Het adviesbureau kon geen rekeningen meer versturen, omdat het geen toegang meer had tot de facturenadministratie. Het bureau heeft niet goed naar het contract gekeken.' Een andere klant van Rinzema's kantoor, een bedrijf dat webdiensten verleent, zag de lancering van zijn app bijna in rook opgaan. De app zou verkocht gaan worden in de App Store, maar een paar kleine foutjes vertraagden de release. Toen het bedrijf contact zocht met de programmeur stuurde die een sms terug met de boodschap dat hij van de curator niets meer mocht doen nu zijn werkgever failliet was. Uiteindelijk mocht de programmeur verder werken nadat de webdienstverlener de curator 5000 euro had betaald. De dienstverlener had het idee dat zij moest betalen voor iets dat al van haar was. Bedrijven hebben vaak alleen een recht om software te gebruiken. Als zij de software willen aanpassen, hebben zij de broncode nodig. Programmeurs of hun werkgever hebben het auteursrecht op de broncode.



SOFTWARE ESCROW

Eén van de manieren om de continuïteit te waarborgen, is software *escrow*. Daarbij spreekt een gebruiker met de programmeur of de software provider af dat de broncode van de software in bewaring wordt gegeven bij een *trusted third party*. Deze vertrouwde derde mag de broncode onder gelimiteerde voorwaarden afgeven aan de gebruiker. Volgens Jelger de Kroon kan de notaris de rol van bewaarder goed vervullen. Daarbij brengt de notaris ook in beeld waar de gegevens en de software van het notaris kantoor of hun cliënten zich bevinden en wie nu precies de rechthebbende op de software is. Reinout Rinzema is er niet van overtuigd dat de notaris een grootse toekomst wacht als een bewaarder van broncodes. 'De notaris is gewend om een statische toestand vast te leggen, maar de software is dynamisch. Als bewaarder moet je voortdurend controleren of de gebruiker nog door kan werken met de software. Daarvoor heb je technische kennis nodig. De notaris kan zich die natuurlijk eigen maken, maar drijft dan wel ver af van zijn *core business*. Er zijn gespecialiseerde bedrijven die al jaren aan software *escrow* doen en ik denk dat het heel moeilijk is voor de notaris om nog

een voet aan de grond krijgen op die markt.' Maar volgens De Kroon bieden IT-notarissen met hun *escrow*regeling juist 'de meest maximale bescherming die op dit moment in de markt wordt aangeboden'. Vanwege het titelonderzoek én omdat het auteursrecht op de software gedeeltelijk wordt overgedragen. IT-notarissen laten technische experts de broncode controleren. 'Bovendien worden de broncodes periodiek geherdeponeerd.'

INFORMATIEBEVEILIGING

Zoals veel ondernemers hebben ook notarissen vaak geen idee waar hun data en hun software nu eigenlijk precies zijn opgeslagen en wat de risico's zijn van die onbekende woon- en verblijfplaats. Wanneer cliëntgegevens in de cloud staan, is het niet ondenkbaar dat zij zijn opgeslagen op één of meerdere servers buiten de Europese Unie. Is de privacy daar wel voldoende beschermd? Jolanda Storm van de KNB: 'Kunnen lokale autoriteiten dan toegang krijgen tot de gegevens? In Nederland is daar een protocol voor, maar bestaan zulke waarborgen in het buitenland ook?' De KNB probeert notarissen bewust te maken van de risico's in de digitale wereld, onder meer met een vragenlijst op NotarisNet, het

intranet van alle notarissen in Nederland. 'Hebt u op uw kantoor al een beveiligingsbeleid voor persoonsgegevens? Weet u hoe uw software beveiligd is en wat u kunt doen in geval van een calamiteit?' Tot nu toe hebben 'te weinig' notarissen de vragenlijst ingevuld, vindt Storm.

De KNB wil het risicobewustzijn onder meer aanwakkeren met een workshop over informatiebeveiliging, die wordt gegeven door Rob Koch van cybercrimepreventiebedrijf Sebyde. 'Bij de discussie over de beveiliging van vertrouwelijke gegevens gaat het meestal alleen over de techniek. Maar als je de risico's wilt inperken, gaat het ook om de mens en de organisatie', zegt hij.

GRATIS WIFI

Zo moet een organisatie er meteen voor zorgen dat een vertrokken medewerker niet meer kan inloggen op het bedrijfsnetwerk. Koch: 'Oud-medewerkers zijn de ergste hackers en boze oud-medewerkers de allerergste. Hackers zijn niet meer de zestienjarige jongen die bij wijze van hobby probeert ergens binnen te komen. Het gaat om professionele organisaties die systematisch en op grote schaal zoeken naar zwakke plekken in websites.'



BNA Bureau Notariaat & Advocatuur

Meesters in accountancy

Accountancy is ons vak, het notariaat ons specialisme

Wij helpen u graag bij de tactische schaakspel dat de notariële onderneming tegenwoordig is. Wij zijn uw Branche-Accountant!

Nu is er de
BNApp!



Oude Utrechtseweg 28, 3743 KN Baarn
Postbus 1008, 3740 BA Baarn

T: 035 693 64 44
F: 035 693 95 55

info@bna-lodder.com
www.deNotarisPraktijk.nl

“Sterel c.s., Notariaat, Estate Planning & Mediation”, is een samenwerkingsverband tussen de notariële kantoren: Sterel c.s. B.V. te Amsterdam alsmede Sterel c.s. Abcoude B.V. te Abcoude.

Onze cliënten bevinden zich voornamelijk in het (internationale) midden- en groot bedrijf. De toevoer van ons werk komt met name voort uit de (internationale) advocatuur, fiscaliteit en accountancy, voor welke beroepsgroepen wij graag de notariële gesprekspartner met specialistische kennis willen zijn.

STEREL c.s.

Notariaat, Estate planning & Mediation

Wij komen we graag op korte termijn in contact met:

KANDIDAAT-NOTARISSEN

met waarnemingsbevoegdheid en ervaring op het gebied van de registergoederen praktijk; en/of

KANDIDAAT-NOTARISSEN

met waarnemingsbevoegdheid en ervaring op het gebied van estate planning; en/of

KANDIDAAT-NOTARISSEN

met waarnemingsbevoegdheid en ervaring op het gebied van het ondernemingsrecht.

Kandidaat-notarissen met minder ervaring worden echter eveneens uitgenodigd om te solliciteren.

De uitbreiding is gewenst in ons kantoor in Amsterdam in verband met het terugtrekken van een van de notarissen in Amsterdam alsmede het vertrek aldaar van een ervaren kandidaat-notaris in een periode dat de praktijk weer sterk groeiende is. Dit biedt interessante uitdagingen en carrière perspectieven voor ambitieuze professionals. Bij gebleken geschiktheid behoort een benoeming tot notaris en/of partner binnen een afzienbare termijn dan ook tot de mogelijkheden. Ook is de benoeming tot toegevoegd notaris bespreekbaar.

Van de sollicitanten verwachten wij de pioniersgeest, die past bij het uitbouwen van een commercieel notaris-kantoor, dat de uitdaging met de gevestigde orde wil aangaan. Uiteraard wordt u in de gelegenheid gesteld om in het kader van uw persoonlijke ontwikkeling opleidingen en cursussen te volgen.

Wij bieden u moderne kantoren in een dynamische en zakelijke omgeving.
Voor meer informatie verwijzen wij u naar onze website: www.sterelcs.nl.

Uw schriftelijke reactie kunt u sturen en/of mailen naar:
Sterel c.s., Notariaat, Estate Planning & Mediation
T.a.v. Mr F.R. Sterel
E-mail: fsterel@sterelcs.nl en/of Postbus 12185, 1100 AD AMSTERDAM

Voor informatie kunt u ook telefonisch contact opnemen met Frank Sterel op 020-5646121 of buiten kantooruren op 0655812767.

Raat notariaat



personeelsadvies

- Vacatures
- Werving & Selectie
- Interim personeel
- (team) Coaching
- Outplacement
- HR advies
- Opvolging

www.raatnotariaat.nl

info@raatnotariaat.nl

(055) 576 2669 - 0650522763



VAN WEEGHEL DOPPENBERG KAMPS
NOTARISSEN | JURISTEN | ADVISEURS

SPECIALISTEN VOOR GRENSOVERSCHRIJDENDE ZAKEN
NEDERLAND - DUITSLAND

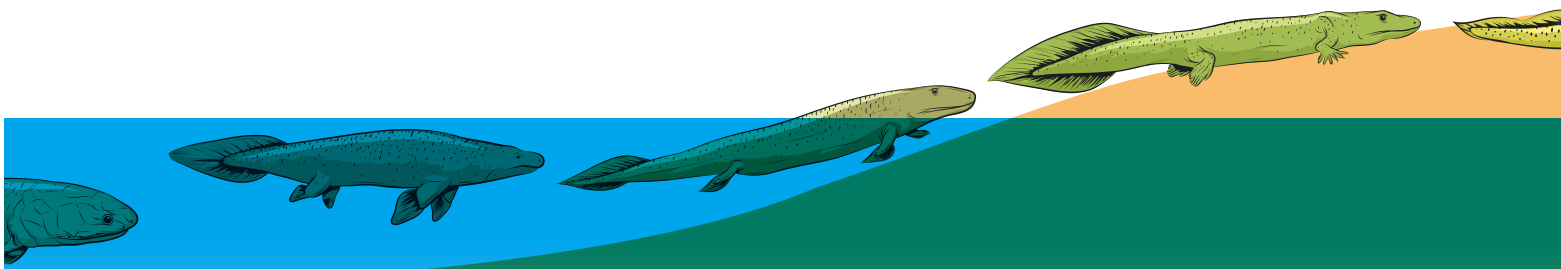
- individuele adviezen voor ondernemer, particulier en adviseur
- gespecialiseerde juristen
- gekwalificeerde taalkennis
- internationaal netwerk



TELEFOON +31 (0)314 37 22 22 | E-MAIL info@wdknotarissen.nl

INTERNET wdknotarissen.nl wdknotarissen.de

BEZOEKADRES Keppelseweg 1-3, 7001 CE Doetinchem



‘Als je de risico’s wilt inperken, gaat het ook om de mens en de organisatie’

Met zogenoemde *phishing mails* verleiden zij medewerkers om op een link te klikken en daarmee vertrouwelijke gegevens prijs te geven. Die gegevens kunnen zij gebruiken om iemand vroeg of laat geld afhandig te maken. Officieel mogen medewerkers natuurlijk geen privémails beantwoorden via het bedrijfsnetwerk. Maar in de praktijk gebeurt dat natuurlijk toch, zegt Koch.

Smartphones en tablets zijn een risicofactor als medewerkers die gebruiken om in te loggen op het bedrijfsnetwerk of bij de bank. De dochter van Koch gaat nog weleens met vriendinnen eten, waarbij eentje de rekening betaalt en de anderen ter plekke hun deel van de rekening overmaken. Koch raadt het af om het wifi-netwerk van het café of restaurant te gebruiken. ‘Laat er eentje pinnen en de rest de bedragen pas thuis overmaken. Het is voor een hacker heel gemakkelijk om met een router van 60 euro – die hij bijvoorbeeld in een fietstas voor het café of restaurant stopt – een eigen netwerk op te zetten. Als mensen daarop inloggen, kan de hacker alles uitlezen. Als je het wifi-netwerk van een café of restaurant wilt gebruiken, controleer dan altijd even of dat

netwerk inderdaad van het café of restaurant is.’ De tandarts van Rob Koch dacht klantvriendelijk te zijn door wachtende patiënten zijn wifi-netwerk beschikbaar te stellen. Koch wees op de risico’s en adviseerde hem regelmatig de wachtwoorden te veranderen. Inmiddels is de wifi-service van de tandarts uit de lucht. Notariskantoren en andere bedrijven moeten volgens Koch een informatiebeveiligingsbeleid op papier zetten, waarin staat hoe de organisatie omgaat met alle risico’s. Zo moeten medewerkers hun computer bijvoorbeeld vergrendelen als zij naar het toilet gaan en uitzetten als zij naar huis gaan. En uiteraard nooit zomaar persoonsgegevens prijsgeven als iemand daar telefonisch of per mail om vraagt. Verder moeten zij heel goed uitkijken met usb-sticks, omdat die niet zelden *malware* bevatten. Koch: ‘Ook mensen hebben een beveiligingsupdate nodig. Zet security daarom steeds op de agenda.’

WAAKZAAMHEID

Niet alleen de KNB hamert op alertheid. ‘*Be vigilant*’ zette de Engelse Solicitors Regulation Authority eind april boven een oproep tot waakzaamheid. De aanleiding voor de oproep was een klein kantoor dat bij het transport van vastgoed slachtoffer werd van criminelen, die

inloggegevens voor de bankrekening buit hadden gemaakt in telefoongesprekken. Eind vorig jaar waren ook vier andere kantoren het doelwit van bankfraudeurs. ‘De fraudeurs zijn zeer geraffineerd in hun aanpak en hun script laat hen klinken als of zij echt zijn wie zij zeggen te zijn’, waarschuwt de Engelse toezichthouder. Drie weken later meldde *The Telegraph* een nieuwe *bank scam*. Paul en Ann Lupton verkochten via solicitor Perry Hay & Co een appartement in Zuid-Londen voor 340.000 pond (471.000 euro). Twee dagen voor het transport kregen zij een e-mail van Perry Hay & Co met het verzoek details door te geven over de bankrekening waarop de koopsom kon worden overgemaakt. De Luptons verstuurden de gegevens van hun Barclay-rekening. De mail werd onderschept door fraudeurs, die Perry Hay vervolgens als Luptons een e-mail stuurden met het verzoek de eerder verzonden e-mail te negeren en het bedrag over te maken op een andere bankrekening. Dat deed de solicitor. Barclay blokkeerde de valse bankrekening, nadat de fraudeurs daar al 62.000 pond (86.000 euro) vanaf hadden gehaald. Volgens Peter Hay heeft zijn kantoor geen fout gemaakt. ■

Oratie Jan Biemans

‘Notaris, zorg dat je goed in je insolventierecht zit’

Het notariaat moet de kennis van het insolventierecht gebruiken om de kwaliteit van de dienstverlening te verbeteren, stelt hoogleraar Jan Biemans in zijn oratie. Die expertise kan de notaris ook behoeden voor aansprakelijkheid.

TEKST Peter Louwerse | BEELD Truus van Gog

‘Notarieel insolventierecht’ is (nog) geen bestaande juridische discipline, maar als het ooit zo ver komt, mag Jan Biemans zich als een van de grondleggers beschouwen. In zijn oratie ‘Insolventierecht en het notariaat; een tweeluik’ brengt Biemans dit rechtsgebied in kaart. Hij gaat in op drie domeinen waarin de notaris te maken kan krijgen met faillissementen: als deze zelf failliet gaat, als zijn cliënt met insolventie te maken krijgt en bij de vereffening van nalatenschappen.

EXTREEM VOORBEELD

Biemans, hoogleraar burgerlijk recht, in het bijzonder goederenrecht (inclusief insolventierecht) en notarieel recht aan de Universiteit Utrecht, koos dit onderwerp voor zijn inaugurerende rede, omdat het de twee elementen van zijn leerstoel met elkaar verbindt. Als onderwerp lijkt ‘de failliete notaris’ misschien slechts voor een kleine groep interessant, maar dat is schijn. ‘Want een extreem voorbeeld binnen faillissement maakt duidelijk wat de situatie is buiten faillissement’, betoogt Biemans. Bij zijn onderzoek naar faillissementen binnen het Nederlandse notariaat ontdekte hij dat de regelgeving onduidelijk en tegenstrijdig is.



Twee oorzaken. De Faillissementswet en de notariswet zijn onvoldoende op elkaar afgestemd. En de rechtspersoon van de notaris is niet geregeld in de notariswet.

TWEE KAPITEINS

Bij een regulier faillissement heeft de curator de touwtjes in handen, maar als een notaris failliet gaat, zijn er twee kapiteins (de curator en de waarnemend notaris) op drie schepen (de onderneming van de notaris, zijn protocol en de kwaliteitsrekening). ‘Dat is vragen om problemen’, vindt Biemans. ‘Als de curator de onderneming wil voortzetten, heeft hij het probleem dat hij niet beschikt over het protocol en de kwaliteitsrekening. Omgekeerd is de waarnemer afhankelijk van de curator. Hij zal de notarispraktijk immers willen voortzetten op dezelfde plek en onder dezelfde

naam als die van de gefailleerde notaris. Daarvoor moet hij bij de curator zijn.’ De kapiteins zijn van elkaar afhankelijk, en dat is geen comfortabele positie.

JURIDISCHE MIST

De notarispraktijk brengt het meest op als deze als geheel kan worden verkocht. Daarbij hebben de curator en de waarnemer de steun nodig van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en het fiat van het ministerie van Veiligheid en Justitie. Volgens Biemans gaat de Verordening overdracht protocol (VOP) te veel uit van de ambtelijke werkelijkheid. ‘Als de notaris met pensioen gaat, zoekt de KNB of het ministerie een opvolger. Dat kleurt de onderhandelingspositie van de verkoper. Dat thema zou wel explicieter in de notariswet mogen komen.’

‘Bij een beroepsfout moet alleen de rechtspersoon aansprakelijk zijn en niet (ook) de notaris’

Een ander aandachtspunt is de onduidelijke rolverdeling tussen de notaris en diens rechtspersoon. ‘De notariswet maakt geen onderscheid tussen de notaris en zijn rechtspersoon. Als de notaris een rechtspersoon heeft, is dus onduidelijk welke bepalingen van de wet op hem van toepassing zijn en welke op de praktijkvennootschap.’

Die juridische mist leidt ertoe dat rechters met twee maten meten, in het nadeel van de notaris. De rechtbank in Den Haag oordeelde in 2008 dat twee notarissen na het faillissement van Steins Bisschop geen recht hadden op bijgeschreven honoraria, omdat dit geld aan de nv toekwam. Maar toen in een andere zaak een cliënt de notaris aanklaagde voor een beroepsfout, werd die wel aan de notaris aangerekend, omdat hij (en niet de nv) de overeenkomst was aangegaan. ‘Die redenering

klopt niet’, meent Biemans. ‘Als een notaris een beroepsfout maakt, dient alleen de rechtspersoon aansprakelijk te zijn en niet (ook) de notaris. Iedere ondernemer mag zich privé indekken tegen de gevolgen van een zakelijk faillissement, behalve kennelijk de notaris.’

RECHTSONZEKERHEID

De onduidelijkheid leidt tot rechtsonzekerheid. Wat is bijvoorbeeld de consequentie als de notaris failliet is, en de rechtspersoon niet? Kan de curator dan de vorderingen incasseren uit het vermogen van de rechtspersoon? Een eenduidig antwoord is er niet. ‘Daar is een fundamentele herbezinning nodig, want de notaris lijdt hier onder.’

De notaris kan uit de bovengenoemde gevallen nuttige lessen trekken. ‘Notarissen kunnen nader bekijken in welke gevallen ze privé aansprakelijk zijn en wanneer de rechtspersoon aangesproken kan worden. Kijk ook wie verzekerd moeten zijn: jij of de rechtspersoon, of beide?’

KWALITEIT

Biemans vindt dat het notariaat zijn kennis van insolventierecht moet gebruiken om de kwaliteit te verbeteren. ‘Zorg dat je goed in het insolventierecht zit’, is zijn boodschap voor het Nederlandse notariaat. Concrete voorbeelden: ‘Een notaris moet kunnen uitleggen wat de gevolgen van een faillissement van de directeur-groootaandeelhouder zijn voor zijn partner. Hij dient ook bedacht te zijn op een mogelijk faillissement van een opdrachtgever of een partij bij een transactie.’ Hij moet soms alert zijn op paulianeuze handelingen bij de overdracht van vastgoed en aandelen, of bij het opstellen van huwelijkse voorwaarden. Hij heeft de plicht de bestuurder van een vennootschap te informeren over de bestuurdersaansprakelijkheid. De notaris verbetert zo de dienstverlening en kan ook voorkomen dat hij eventueel aansprakelijk wordt gesteld.

PROFESSIONALISERING

In Biemans’ oratie is een belangrijke plaats ingeruimd voor de vereffening van de nalatenschap, een regeling die bestaat sinds 2002:

‘Als érgens in het notarieel recht duidelijk is dat je veel van het faillissementsrecht moet afweten, is het wel bij de vereffening. Het is echter nog lang niet duidelijk hoe insolventierecht daarin doorwerkt. Er is bij vereffenaars veel kennis over erfrecht, maar minder over insolventierecht en de precieze doorwerking daarvan in de vereffening.’

De vereffenaar, een soort curator in de nalatenschap, komt in actie bij beneficiair aanvaarde, insolvente en/of onbeheerde nalatenschappen. Door de crisis op de huizenmarkt (meer huizen staan onder water) komt vereffening vaker voor, maar de positie van de vereffenaar is op een aantal punten nog steeds vaag. Biemans pleit voor versterking en professionalisering van diens positie. Een professionele vereffenaar krijgt lang niet altijd loon naar werken. Dat komt doordat zijn loon deel uitmaakt van de vereffeningskosten, die in rang gelijk staan met andere schulden. Als de nalatenschap onder water staat, krijgt de vereffenaar geen loon of slechts een deel. ‘Dat is slecht’, vindt Biemans. ‘Wie heeft er nog zin om dat werk te doen?’ Biemans vindt daarom dat het vereffenaarsloon eerst moet worden uitbetaald, voordat de andere schuldeisers aan de beurt zijn. ‘Een zaak hierover is aanhangig bij de Hoge Raad. Als die niet in het voordeel van de vereffenaar beslist, moet naar mijn mening de wet worden aangepast.’

DUIDELIJKHEID

Biemans wil kortom de vereffenaar meer speelruimte geven. Hij moet paulianeuze handelingen van de erflater of erfgenamen kunnen vernietigen, maar zich ook meer bewust zijn van zijn mogelijkheden, bijvoorbeeld om een onbevoegde verrekening van schulden door een schuldeiser ongedaan te maken. De komende jaren zal de nieuwe hoogleraar zich volop in deze onderwerpen verdiepen, met als belangrijkste uitgangspunten: ‘Uitkomsten die eerlijk zijn voor de notaris en andere betrokkenen. Maar vooral ook: duidelijkheid scheppen.’ ■

Op 23 april vond in Leiden een symposium over personenvennootschappen plaats. Daar werd vermeld dat een werkgroep bezig is met een voorstel voor nieuw personenvennootschapsrecht. Dit omdat toenmalig minister Ivo Opstelten van Veiligheid en Justitie in 2011 een

wetsvoorstel personenvennootschapsrecht – dat aanhangig was bij de Eerste Kamer – heeft ingetrokken. Hoe dat nieuwe voorstel eruit komt te zien, is nog niet bekend. Wat zou er volgens het notariaat in het voorstel geregeld moeten worden?



Arnaud Wilod Versprille,
notaris Veenendaal

‘Een van de vraagstukken is hoe continuïteit bij toe- en uittreding van nieuwe partijen wordt vormgegeven. Hoewel daar meerdere mogelijkheden voor zijn, past het toekennen van rechtspersoonlijkheid in ons rechtstelsel. Het reële risico is wel dat daardoor problemen ontstaan in het onroerendgoedverkeer en bij overdracht van aandelen, als rechtspersoonlijkheid zonder notariële tussenkomst tot stand komt. Het is dan niet gegarandeerd dat de rechtspersoon bestaat en of onroerend goed tot het vermogen van de rechtspersoon is gaan behoren of nog gewoon van een van de vennoten is. Dat zou betekenen dat bij elke onroerendgoedtransactie moet worden nagezocht of de verkoper betrokken is of was bij een vennootschap en of dat registergoed eigendom van de vennootschap is geworden. Dit leidt tot een enorme administratieve lastenverzwaring bij elke overdracht. In het

Peiling

Uw wensen voor het nieuwe personenvennoot- schapsrecht

oude voorstel was een keuze voor wel of geen rechtspersoonlijkheid opgenomen. Een alternatief zou zijn om de personenvennootschap beperkte rechtspersoonlijkheid te geven en wel zodanig dat het verkrijgen van registergoederen of aandelen en het aanvaarden van een nalatenschap pas mogelijk is nadat de vennootschap bij notariële akte is opgericht. Dit werkt ook prima bij de informele vereniging. Overigens ben ik van mening dat als een ondernemer kan kiezen voor een fiscaal transparante behandeling met een bv, de noodzaak voor een nieuwe personenvennootschap komt te vervallen. Er zal dan massaal voor de oprichting van een bv worden gekozen vanwege de beperkte aansprakelijkheid.’

‘Het geeft te denken dat er meer dan 125.000 vof’s zijn zonder notariële akte als basis, maar met overeenkomsten opgemaakt door boekhouders. Al die contracten werken vaak uitstekend en toch is de wetgeving veel te oud en niet geschreven voor de moderne tijd. De vof hebben wij nog nodig om fiscale redenen, maar anders hadden wij toch al massaal voor de flex-bv gekozen? Notarissen kennen de problemen wanneer een vof een onroerend goed aankoopt. De nieuwe personenvennootschapswet moet simpele regels hebben. Meer vrijheid voor de vennoten *tenzij bij de overeenkomst anders is bepaald*. De aansprakelijkheid van vennoten moet worden beperkt, vergelijkbaar met de aansprakelijkheid voor bestuurders van de flex-bv (dus als je je schulden niet betaalt, maar wel jezelf iets uitkeert, hang je). Wel zal

dan vereist moeten zijn dat de statuten gedeponeerd zijn bij de Kamer van Koophandel. Dit is nu niet het geval. Ook moet er een wettelijke regeling komen voor uittreding en opvolging. Met name wat betreft de aansprakelijkheid voor de uittredende vennoot en degene die toetreedt (tenzij de flex-bv wordt gevolgd). Verder een regeling die ervoor zorgt dat de meerderheid bepaalt, zodat één vennoot niet langer alles kan tegenhouden. Een optie om rechtspersoonlijkheid te verkrijgen via de notariële akte is echt van belang. Geen rechtspersoonlijkheid zonder authentieke akte! De rechtspersoon bestaat fysiek niet en dan is het absoluut nodig om extra zorg te besteden aan zijn totstandkoming ter voorkoming van fraude. En als de fiscale verschillen blijven: zou het niet mooi zijn als de flex-bv en de vof vrijwel identiek worden?’



Ruud van Helden, notaris en voorzitter Vereniging van Notarieel Ondernemingsrecht Specialisten



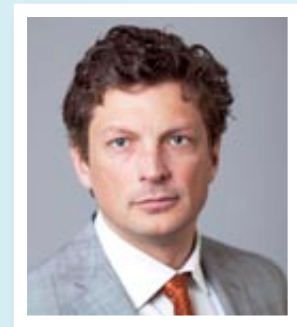
Marianne de Waard-Preller,
notaris Rotterdam

‘De wens – zo niet noodzaak – is een moderne, leesbare wet die aansluit bij het huidig Burgerlijk Wetboek en de wensen van de praktijk. Belangrijk is dat ondernemers flexibiliteit krijgen met betrekking tot de inrichting van hun onderneming. Uitgangspunt blijft de keuze voor drie vormen: aansprakelijkheid voor gelijke delen, hoofdelijke aansprakelijkheid, al dan niet met één of meer commanditaire vennoten zonder aansprakelijkheid. Laatstgenoemde vennoten zouden bij overschrijding van het bestuursverbod overigens niet – of niet zo zwaar – gesanctioneerd moeten worden als onder huidig recht. Hoofdelijke aansprakelijkheid voor een commandiet zou hooguit moeten gelden voor verbintenissen die door zijn toedoen zijn ontstaan en niet voor alle verbintenissen van de vennootschap. Het verdwijnen van het bestuursverbod is eveneens verdedigbaar,

aangezien dit kan worden opgevangen door het algemene aansprakelijkheidsrecht. Tevens is noodzakelijk dat er – een vorm van – rechtspersoonlijkheid kan worden gekozen omwille van een goederenrechtelijke versimpeling. Een vereenvoudigde overstapmogelijkheid naar de bv – of ook andere rechtspersonen, zoals de coöperatie – waarbij een voordelige regeling voor overdrachtsbelasting geldt – sluit hier mooi bij aan. Bij het verkrijgen of opgeven van rechtspersoonlijkheid, als bij voortzetting van een ontbonden vennootschap door een vennoot, zal duidelijk uit de nieuwe wetgeving moeten blijken dat er geen nieuw rechtssubject ontstaat, maar sprake is van voortzetting. Dit is immers van belang bij het bepalen van de reikwijdte van aan banken verschaft zekerheidsrechten. Afsluitend is het voor het (internationale) gebruikersgemak belangrijk dat de huidige wetgeving wordt vervangen.’

‘Duidelijke en voorspelbare regelgeving is een essentiële factor voor partijen die Nederland overwegen als jurisdictie voor vestiging van hun activiteiten en/of structuur. De intrekking van het wetsvoorstel in 2011 heeft de internationale marketingpositie van Nederland als vestigingsland geen goed gedaan. Voor optimalisering van die positie is een uitgebreid arsenaal van helder gereguleerde entiteiten cruciaal. In internationaal verband is op dit moment met name de commanditaire vennootschap (cv) een belangrijke tool. Een aantal aspecten van de cv wordt echter dikwijls slecht begrepen. Het gaat dan met name om het huidige gebrek aan (volledige) rechtspersoonlijkheid en – de lastig vast te stellen grenzen aan – het beheersverbod. De mogelijkheid de cv rechtspersoonlijkheid te geven, is wat mij betreft dan ook een

belangrijk onderdeel van het nieuwe personenvennootschapsrecht. Vanuit diezelfde gedachte – dat duidelijkheid en voorspelbaarheid essentieel zijn – moet het initiatief erin voorzien dat rechtspersoonlijkheid alleen en onmiddellijk ontstaat bij notariële oprichting. Het passeren van de notariële oprichtingsakte is een duidelijk en onomstotelijk vast te stellen gebeurtenis. Het beheersverbod zorgt in de praktijk voor de nodige verwarring. De grenzen van het verbod zijn vaag en de sanctie op overtreding is zwaar. De worsteling met de regelgeving rondom die grenzen leidt tot ingewikkelde en onoverzichtelijke structuren. Idealiter schaft het nieuwe personenvennootschapsrecht het beheersverbod geheel af, ten minste voor de cv met rechtspersoonlijkheid. Als het beheersverbod blijft, is het van belang dat de grenzen helder worden aangegeven.’



Jurjen Mos,
notaris in Amsterdam



Jeroen Krabbendam,
notaris Schiedam

‘Naar aanleiding van het symposium meen ik dat een goede moderne wettelijke regeling erg belangrijk is. Niet alleen is met name de vennootschap onder firma een van de meest voorkomende ondernemingsvormen – bijvoorbeeld voor het midden- en kleinbedrijf –, maar ook voor samenwerkingen tussen grotere ondernemingen wordt dit veelvuldig gebruikt. Dat praktijkjuristen zich nog altijd moeten behelpen met zeer verouderde wetgeving is

jammer en onnodig. Natuurlijk is een goede fiscale paragraaf belangrijk, maar dat het hele wetgevingsproces van jaren gestaakt is, betreur ik. Het meest belangrijk lijkt mij duidelijk vastleggen van de rol van de stille vennoot bij een commanditaire vennootschap (het beheersverbod) en de gevolgen daarvan (aansprakelijkheid). Wettelijke duidelijkheid omtrent afgescheiden vermogen tussen vennootschap en vennoot is ook gewenst.’



de Velde Harsenhorst

- Administratie
- Salarissen
- Belastingen
- Rapportages
- Accountancy
- Advies

H.R. de Velde Harsenhorst FA
drs. K. de Lange AA

AKSOS Financial Services

Voor notariaat en advocatuur...
...flexibiliteit in capaciteit

Groningen - Leeuwarden - Zwolle
www.aksos.nl - afs@aksos.nl - Tel. 038-4524280

AKSOS

Voor inlichtingen over tarieven, plaatsingen
en combinatiekortingen van **commerciële** en
personeelsadvertenties in:

Notariaat magazine

WPNR

Gunstige doorplaatsingstarieven naar:

Advocatie

Voor informatie en reserveringen:

Marieke van Wezel
E-mail: m.v.wezel.sdu.nl



Ons nieuwe adres opzoeken duurt langer.

Binnen 5 minuten je huis verkocht.

**NIEUWE
LOCATIE**

Rode Hoed
Keizersgracht 102
Amsterdam

Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling

Het veilinghuis dat meer biedt.

mva.nl/veiling

Wie van de drie ... neemt straks uw medische beslissingen?



uw vriendin

uw dochter

uw broer

Leg het vast in een **levenstestament**

De kans bestaat dat door ziekte of ongeval anderen belangrijke beslissingen voor u moeten nemen. In een levenstestament legt u vast wie dat namens u mag doen. Zo houdt u de regie over uw leven. En voorkomt u onzekerheid en onenigheid bij de mensen van wie u houdt. Uw notaris helpt u graag.

Je regelt het bij de notaris

Kijk op:
wievandedrie.nl



Ik heb een vraag...

Nora van Oostrom-Streep



Een van de aspecten van het zijn van woordvoerder, is dat de media je op alle mogelijke tijden kunnen bellen. En dat doen ze ook! Soms wordt het contact gelegd via de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en wordt me gevraagd de betreffende journalist terug te bellen over een bepaald onderwerp. Het voordeel hiervan is tweeledig: je weet waarover het gaat en je kunt vooraf even met de KNB afstemmen of er een bepaald standpunt ingenomen is (en of er bepaalde *no go's* zijn bijvoorbeeld). Ook bepaal je zelf het moment van terugbellen.

ONHANDIG

Vaker echter (en zeker nu ik wat langer actief ben en de media me weten te vinden) bellen journalisten me rechtstreeks op mijn mobiele nummer. En dat is soms onhandig. Zo word ik geregeld gebeld als ik in vergadering zit of een cursus geef. Als ik dan na enige tijd de voicemail afluister, blijkt dat ik razendsnel met een reactie van de KNB moet komen op een artikel dat voor de middag naar de drukker moet. Of ik krijg een halfuur de tijd om een stuk te controleren op 'feitelijke onjuistheden'. Opnamen voor televisie zijn weleens gemaakt in mijn werkkamer bij Nauta Dutilh (dank alsnog Nautabestuur!) of bij mij thuis (meerdere malen zelfs. De kinderen zaten op zolder met iPads en allerlei dubieuze toezeggingen). Telefoongesprekken had ik onder meer in de supermarkt, het *Musée*

D'Orsay, een hotelkamer in Californië, op een bankje in een Turks park en in de vertrekhal van Schiphol. In de VS kwam ik 's ochtends vroeg mijn bed uit om live in De Avondspits van BNR op te treden. Een bevreemdende situatie.

BIZAR

Niet altijd zijn de vragen even duidelijk, zoals onlangs een vraag over de toelaatbaarheid van het openstellen door een notaris van een 'trustrekening'. Geen idee wat hiermee exact werd bedoeld, maar ik moest wel direct reageren. Soms zijn de vragen gewoonweg bizar: zo wilde een journalist stante pede detailinfo over het inkomstenbelastingstelsel in Spanje en de wijzigingen in het schenkingsrecht aldaar. Toen ik het antwoord even schuldig moest blijven, was hij verbaasd. Dat ik dat niet wist! Een andere journalist wilde precies weten wat mensen in Zuidoost-Brabant nu eigenlijk in hun levenstestamenten zetten en was verbaasd dat dit bij de KNB niet bekend was. Tsja...

INFORMATIE

Af en toe willen de media je domweg gebruiken voor een item en worden je antwoorden niet gebruikt als ze niet in het straatje van de betreffende editor passen. Zo wilde een tv-programma *à la minute* een item maken over 'leningen tussen vrienden'. Ik maakte direct ruimte in mijn agenda voor een gesprek met de bureauredacteur en vertelde later voor hun camera de valkuilen en gaf tips. Wat ik

weigerde was een nep-leningsakte te maken voor Gordon en Bram Moskowitz (daar bleek het item uiteindelijk over te gaan). Bij de uitzending later die dag bleek dat mijn opname helemaal niet gebruikt was en dat een plaatselijke notaris bereid gevonden was wel een dergelijke *fake* akte te fabriceren. Sommige media zijn geraffineerder in het loskrijgen van informatie en quotes. 'Vindt u ook niet dat de klager hier een punt heeft?' 'U moet het toch met mij eens zijn dat dit heel vreemd is?' en de *sneaky* uitsmijter: 'Wat vindt u hier zelf nu van?'

Aan de andere kant bouw je met sommige journalisten een heel leuke verstandhouding op en geven ze je geregeld de ruimte om gewenste aanpassingen te maken, te sturen en berichtgeving even uit te stellen. Ook schromen ze niet je snel nog hun eigen situatie voor te leggen ('Nu ik je toch aan de lijn heb: ik woon samen en we hebben kinderen en een eigen huis, wat moeten we regelen?'). Een misrekening was het zonder verdere nuance plaatsen van mijn mobiele nummer op de KNB-site: meteen had ik particulieren aan de lijn die mij onverstoord hun situatie uit de doeken gingen doen en verlangden dat ik actie ondernam jegens de 'nalatige' notaris. Er staat nu bij dat mijn nummer slechts voor de media bestemd is.

GEPOKT EN GEMAZELD

Ruim tweeënhalfjaar na mijn aantreden, ben ik inmiddels redelijk gepokt en gemazeld in het te woord staan van de media. Heb ik geleerd dat niet reageren geen optie is (al is er vrijwel nooit ruimte voor nuance). Terugbellen is een *must* en doen wat je belooft ook. Eigenlijk net het notariaat in dat verband! En tsja, soms komt het niet uit en is de boodschap niet wat je wilt, maar goed. Is dat niet in het leven altijd zo? ■

De JIT-trein

Symbool voor de nieuwe manier van samenwerken

Om producten bij winkels te krijgen, gebruiken bedrijven allemaal hun eigen logistiek. Dat moest toch milieuvriendelijker kunnen, dacht een vijftal multinationals. Ze besloten om samen te werken in een coöperatie. Notaris Adriaan Rothfus was de spil van het project.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

‘De JIT-trein is net uit Polen vertrokken – op weg om de CO₂-uitstoot in heel Europa te helpen verminderen!’ – zo juichte de kop boven het persbericht dat transportbedrijf Seacon Logistics in november 2013 de wereld instuurde. JIT staat voor ‘*Joint in Transport Cooperative*’, een logistieke coöperatie van grote bedrijven zoals Colgate Palmolive, Nestlé en Mondelez International. Volgeladen met producten van al deze bedrijven ging de ‘JIT-trein’ op weg naar het Verenigd Koninkrijk, meldde het transportbedrijf trots.

Het bericht werd alleen opgepikt door SeeNewsShipping, een nieuwssite voor zakenmensen en investeerders. Toch was wat hier gebeurde tamelijk uniek, zegt de Utrechtse notaris Adriaan Rothfus. ‘Je moet je realiseren dat het gaat om bedrijven die elkaar met hun producten volledig beconcurreren. Dat ze zó openlijk met elkaar gingen samenwerken, was een grote stap vooruit.’

CHOCOLADEKOEKJES

Het idee voor de JIT-trein werd geboren in de context van het *Global Commerce Initiative*, een platform dat in 1999 is opgericht door bedrijven en brancheorganisaties uit Noord- en Zuid-Amerika, Europa en Azië, om na te denken over manieren om goederenstromen efficiënter, maar vooral ook milieuvriendelijker te laten werken. ‘De samenwerking zit hem puur in het transport van de spullen, met

de bedoeling een aanzienlijke CO₂-reductie te realiseren’, vertelt Rothfus. ‘Een *pool*stelsel dus, om goederen van A naar B te vervoeren.’ Tot dan toe organiseerden bedrijven de goederenstroom van hun producten zelf, al zag dat proces er bij elk bedrijf ongeveer hetzelfde uit. Neem chocoladekoekjes van Prince en KitKat. Beide worden natuurlijk in eigen fabrieken (van Mondelez International, respectievelijk Nestlé) gebakken en verpakt. Maar het transport vanuit de fabriek besteden de bedrijven uit aan een andere partij, de *Business Process Outsourcing Agent* – kortweg BPO-agent. De BPO-agenten van de verschillende bedrijven brengen de koekjes vervolgens in containers naar hetzelfde distributiecentrum en uiteindelijk dezelfde supermarkt als de concurrent, waar de koekjes broederlijk in belendende schappen terechtkomen. De BPO-agent die de Prince-koeken van Mondelez International

bezorgt, doet in wezen dus niks anders dan zijn collega voor Nestlé’s KitKat.

CORRIDOR

Al die verschillende vrachtauto’s vormen een enorme belasting voor het milieu. Dat kon beter, vonden de transportmanagers van een vijftal multinationals. Ze bedachten hoe ze het transport van hun producten gezamenlijk op een milieuvriendelijke manier, namelijk per trein, konden organiseren. In dit systeem verzorgt één BPO-agent (Seacon Logistics) het transport van de goederen van alle JIT-bedrijven naar het vertrekpunt van de trein en vervolgens van het eindpunt van de trein naar de ontvanger. Rothfus: ‘Een trein is veel CO₂-vriendelijker dan een vrachtwagen. En deze bedrijven zijn daar natuurlijk allemaal mee bezig. In plaats van ‘ieder voor zich’ besloten ze om een gezamenlijke corridor



‘Ik was de enige onpartijdige jurist in het hele circus. Daardoor was ik ook het enige verbindende element’

op te zetten: een vaste route over het spoor van het ene naar het andere station.’

MACHT VAN HET GETAL

Rothfusz werd al in een vroeg stadium bij het project betrokken. De klant had ook een groot Zuidas-kantoor benaderd, maar koos voor het Utrechtse nichekantoor Turn Legal. ‘Daar waren wij natuurlijk erg blij mee’, grinnikt Rothfusz. Hij adviseerde de bedrijven om een Nederlandse coöperatie op te richten en overeenkomsten te maken waar alle deelnemende bedrijven zich in konden vinden. ‘Het management wilde deze samenwerking graag, daar zaten de idealisten – zij waren de trekkers van het project.’

Wat niet betekende dat alle neuzen automatisch meteen dezelfde kant opdraaiden. Volgens Rothfusz was het een ‘gecompliceerd en diplomatiek juridisch proces’ (lees: op eieren lopen). ‘Je moet je voorstellen dat dit soort grote bedrijven gewend is om altijd alles helemaal zelf te doen en daarbij hun voorwaarden aan anderen op te leggen. Dat kon ook, puur vanwege de macht van het getal. Elk bedrijf heeft bovendien een eigen bedrijfs-cultuur, het zijn een soort ministaatjes: zoals zij het doen, is hoe het moet gebeuren. In dit geval moesten ze op één set statuten en voorwaarden uitkomen waarin iedereen zich kon vinden. Dat werkt alleen als je één gezamenlijke standaard kiest.’

GOUDSCHAALTJE

Maar bij bedrijven van deze omvang staat tussen droom en daad van de idealisten vaak nog een afdeling juridische zaken die mogelijke obstakels moet beoordelen, bijvoorbeeld in de mededingingsrechtelijke sfeer. En niet onterecht, zegt Rothfusz. ‘Het mededingingsrecht is bedoeld om consumenten te beschermen tegen machtsblokken van bedrijven. Als je als bedrijf een dominante marktpositie inneemt, kun je in grote problemen komen – dat raakt letterlijk aan de kern van het bedrijf. Ieder bedrijf wil natuurlijk groeien, maar je moet enorm oppassen dat je niet over een bepaalde grens heengaat. Daarom liggen dit soort samenwerkingsprocessen tussen bedrijven ontzettend gevoelig, en worden ze op een goudschaaltje gewogen.’

MARKT

Om die grens te bewaken, bedacht Rothfusz samen met mededingingsadvocaten een protocol waar alle betrokkenen zich aan moesten houden: over de wijze van vergaderen, wat wel en wat niet ter sprake gebracht zou worden, welke informatie aan wie werd verstrekt. ‘De bedrijven werken weliswaar samen in een coöperatie, maar dat betekent niet dat iedereen zomaar alles van elkaar mag weten. Informatie over voorraden bijvoorbeeld ligt gevoelig. Er moest ook een directie komen van de coöperatie die aan geen van de bedrijven was gelieerd, maar waar wel mensen inzaten die uit de branche komen. Hun taak was precair: zij moesten ervoor zorgen dat alles volgens de regels ging en de *Chinese walls* tussen de participanten bewaken.’

Maar waar het uiteindelijk om gaat, aldus Rothfusz, is op welke markt je zit. ‘In dit geval ging het om bedrijven die elkaar in de supermarkt keihard beconcurreren, maar ze domineren daarmee nog lang niet de markt van transport over het spoor. Dus daarmee kon het sein voor deze coöperatie op groen.’

NOTARIEEL PROCES

Bij het proces waren in wisselende samenstelling tientallen mensen betrokken – het was



‘een doorlopende voorstelling’, aldus Rothfusz. ‘Vijftien bedrijfsjuristen, zes externe advocaten, de mensen van het management, meestal twee per bedrijf. En dan nog zes externe adviseurs die ik had ingehuurd: een accountant, een fiscalist, mededingings- en transportrecht-advocaten. En de bedrijven hadden ook nog operationele adviseurs.’

Te midden van al die mensen was Rothfusz als notaris de spin in het web: alle lijntjes kwamen bij hem samen. Dat maakte het bij uitstek een notarieel proces, zegt hij niet zonder trots. ‘Ik was de enige onpartijdige jurist in het hele circus. Daardoor was ik ook het enige verbindende element. En dat is bij uitstek de rol die je als notaris moet vervullen.’

GELIJKWAARDIG

Het meest opmerkelijke aan het project vond Rothfusz dat deze grote bedrijven in zee gingen met nichekantoren en niet automatisch met grote fullservicekantoren kwamen aanzetten; een teken dat de juridische markt sterk aan het veranderen is. Het feit dat er zoveel verschillende partijen gingen samenwerken, had ook een ander effect, denkt hij. ‘Als dit project door één kantoor was gedomineerd, zou het misschien niet zijn gelukt. Dat heeft ook te maken met de manier waarop kantoren werken. Grote kantoren hebben toch iets van: zoals wij het doen, moet het. Maar bij samenwerkingsprocessen als dit is het heel belangrijk dat iedereen een gelijkwaardige positie heeft, zeker in de onderhandelingsfase. Je moet niet één dominante partij hebben, alleen al omdat deze bedrijven gewend zijn te bepalen wat er gebeurt. Maar uiteindelijk, als je werkt met goede juristen die ook hun eigen positie kunnen relativeren, vind je een oplossing waar iedereen mee kan leven.’ Nu, twee jaar verder, komen projecten als de JIT-trein ook in andere landen – Frankrijk, Italië – van de grond. Rothfusz: ‘Ik zie het als een *hidden treasure*. Het is de nieuwe wereld om op deze manier met elkaar samen te werken.’ ■

De elegantie van onzichtbare complexiteit

Op het eerste gezicht lijken de juridische wereld en die van softwareontwikkelaars net zoveel van elkaar te verschillen als Mars en Venus. De jurist werkt vooral met letters en woorden, terwijl software ontwikkelaars hun producten bouwen met een taal gebaseerd op nulletjes en enen. Maar toch... als je iets verder kijkt, gaan de overeenkomsten verder dan je denkt.

Zo brengt bijvoorbeeld een groot bouwproject in de binnenstad van Groningen een enorme juridische complexiteit met zich mee. Vastlegging van oude en nieuwe rechten en plichten, het vertalen van de wensen van overheid en eigenaren in juridisch duidelijke taal... dat is qua vakmatige inspanning en benodigde expertise goed te vergelijken met de creatie van een volwaardig softwarepakket. Neem ons pakket NEXTassyst. Niemand ziet hoeveel regels code er geschreven moesten worden en hoeveel overleg en tests er nodig waren om de processen van onze klanten schijnbaar eenvoudig te laten verlopen.

Inspirerend complex

Juist die complexiteit maakt uw en ons werk zo boeiend. Als we er ondanks alles in slagen een perfect, elegant pro-

duct neer te zetten – of dat nu een akte is of een applicatie – dan geeft dat ons heel veel voldoening. En nieuwe energie om ook een volgende keer weer alles uit de kast te halen voor een goed resultaat.

Kleine frustraties

Vindt u het ook soms wat frustrerend dat mensen de complexiteit van ons werk niet doorgronden? Net als wij kunt ook u als notaris niet eenvoudig laten zien dat het eindproduct, zoals een mooie strakke akte, heel veel werk met zich meebrengt. Wij horen wel eens de opmerking dat het tegenwoordig weinig meer is dan ‘een druk op de knop’. Misschien wel te begrijpen vanuit het oogpunt van een cliënt, die alleen het resultaat ziet en niet het proces. Maar het klopt gewoon niet, en daarom voelt zo’n opmerking soms zelfs als een belediging.

Het gaat om het resultaat

Nu schiet niemand er iets mee op als u bij elke akte uitvoerig vermeldt langs welke weg en met hoeveel inspanning u een bepaalde oplossing heeft gevonden. Het is niet ‘des notaris’ om uitvoerig te vertellen hoeveel kennis, tijd en aandacht u in een bepaald dossier hebt gestopt, en ook een specificatie van de bestede uren vertelt niet het volledige verhaal. Voor Devoon geldt hetzelfde dilemma. A priori interesseert het u als klant niet hoe wij een goed product maken en hoeveel tijd, passie en energie onze mensen in de ontwikkeling van bijvoorbeeld NEXTassyst hebben gestopt. Het gaat u erom dat u de beste oplossing heeft. Dat is genoeg.

Een waardevolle bijrol

Dus blijven we maar – net als u – op de achtergrond keihard doorwerken om de best mogelijke producten en diensten te bieden. Dat we niet altijd als een prima donna *in the spotlights* applaus in ontvangst nemen voor het resultaat, doet niets af aan het plezier en de voldoening die wij putten uit ons werk. Net als u.

Martin Duijs

Devoon B.V.

T 0182 39 99 94

M 06 1472 6397

E martin@devoon.nl



www.devoon.nl

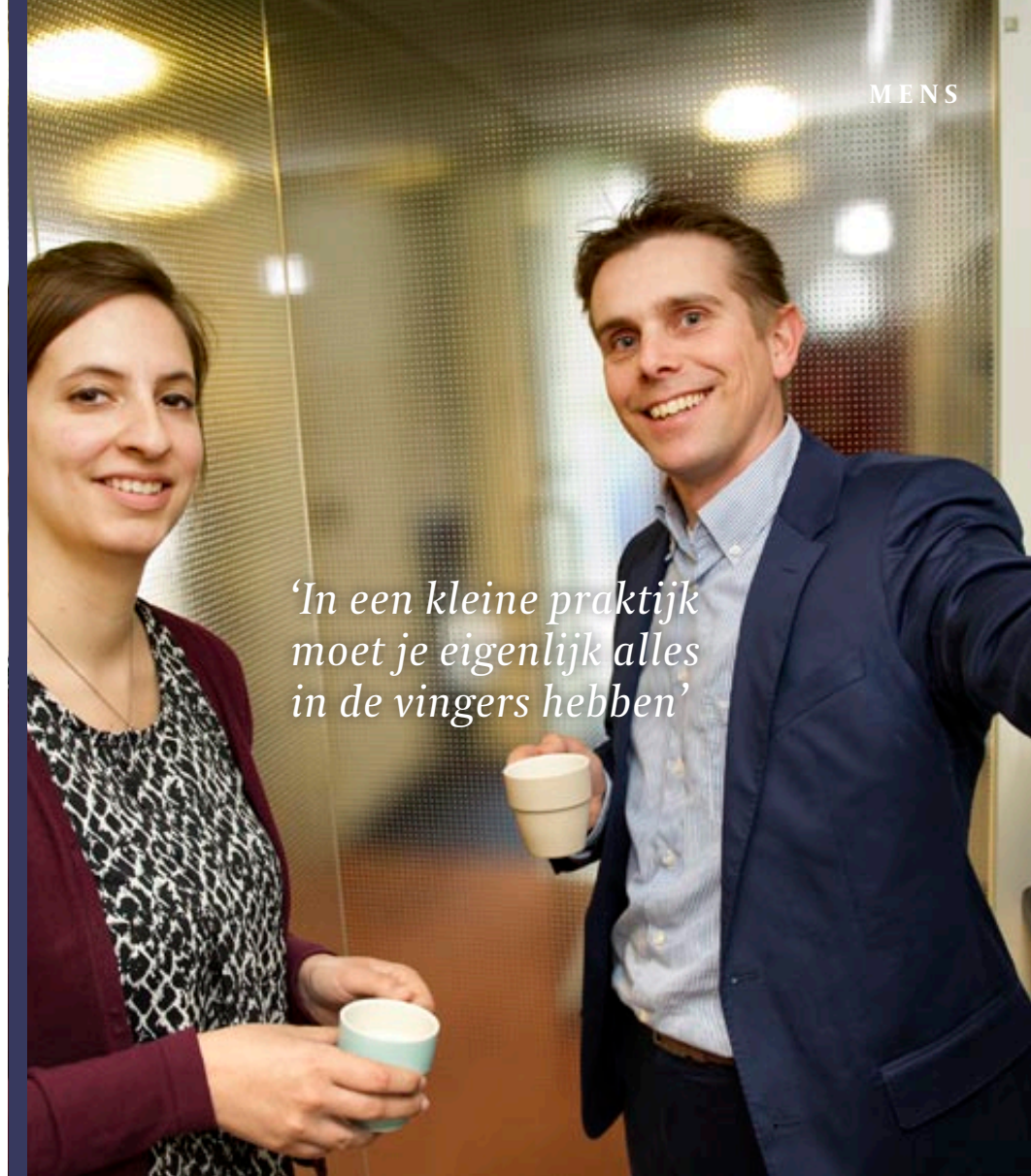
De Lexxyn Groep: ICT voor de juridische praktijk

Devoon maakt deel uit van de Lexxyn Groep. De Lexxyn Groep is een groep samenwerkende bedrijven die ICT diensten leveren binnen de juridische sector: de advocatuur, het notariaat en de deurwaarderspraktijk. De partners leveren procesondersteunende producten en diensten op het vlak van kantoorautomatisering, cloud computing, digitale spraakverwerking, documentmanagement, relatiebeheer, webdiensten, portals, digitalisering van archieven en telecommunicatie. Ook bieden zij speciaal voor advocaten, notarissen en deurwaarders ontwikkelde software. De gebundelde ervaring en collegiale samenwerking van de partners maakt de Lexxyn Groep tot dé kennispartner voor de juridische sector. Bij de Lexxyn Groep vinden zij één aanspreekpunt voor alle ICT-producten en -diensten.



WIE Ernst Jan Gras
WAAR kandidaat-notaris bij Notaris-
 praktijk Hagen in Vleuten
KOFFIE? Te veel en zwart

Kandidaat-notarissen, ze vormen (mede) de toekomst van het notariële vak. Hoe ervaren zij hun vak? Ze vertellen over hun vak tijdens een kopje koffie.



‘In een kleine praktijk moet je eigenlijk alles in de vingers hebben’



‘De keuze voor een rechtenstudie heb ik bewust gemaakt, maar zonder het idee ooit notaris te worden. Ik heb de propedeuse gebruikt om te kijken wat ik leuk vond en welke vakken me goed zouden liggen. Dat waren vakken die in het notariaat goed bij elkaar komen. Vanaf 2002 ben ik kandidaat. Begonnen in Brabant en via de Alblasserwaard sinds 2006 verbonden aan Notarispraktijk Hagen in Vleuten. Daar ben ik met name actief op de personen- en familierechtpraktijk, maar ook op de ondernemingspraktijk.’

‘We zijn een klein kantoor met één notaris, kandidaat-notaris, een aantal klerken en ondersteuners. Dat betekent koffie halen voor het hele kantoor. Bij binnenkomst gaat de machine aan en als er iemand weer zin heeft, wordt

de volgende ronde gehaald. De meeste tijd ben ik bezig met familierecht of – zoals we op kantoor zeggen – de “groene dossiers”. In een kleine praktijk moet je eigenlijk alles in de vingers hebben. Soms passeer ik ook akten. Ik heb een vast “waarneemmoment”. Dat kan prettig zijn voor cliënten, omdat ik het dossier dan ook kan afronden.’

‘Op onze website staat dat het kantoorpand letterlijk en figuurlijk geen drempels kent. Zo willen we als kantoor zijn: mensen kunnen met vragen gewoon binnenlopen. Vleuten had tot 1995 geen notaris. De afgelopen twintig jaar is Leidsche Rijn gebouwd. Allemaal nieuwe bewoners met hun eigen notariële behoeften. We proberen onze mogelijke cliënten op een toegankelijke manier goed en

professioneel te behandelen. En dus niet als kantoor dat op prijs probeert opdrachten binnen te halen.’

‘Het is goed dat de KNB werkt aan de zichtbaarheid van het notariaat en aan tafels zit waar het er weldegelijk om gaat. Dat blijkt ook uit de mails van de voorzitter die we elke week ontvangen. Het moet niet zo zijn dat we als beroepsgroep voortdurend ons eigen bestaansrecht moeten bewijzen. Het leuke aan dit vak is namelijk dat je met mensen de diversiteit van een probleem kunt aanpakken. Je moet je als adviseur kunnen profileren en wilt niet dat de notaris in de beeldvorming vooral iemand is die aan het eind van de rit voor veel geld nog een paar handtekeningen zet. De notaris is geen stempelmachine.’ ■

Karen Weisfelt,
directeur KBvG

Werken aan het imago van de sector

De Koninklijke Beroepsorganisatie van Gerechtsdeurwaarders (KBvG) ziet zichzelf als het kleine zusje van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Dagelijks werkt de KBvG aan het imago van de gerechtsdeurwaarder. Directeur Karen Weisfelt legt de focus niet op het benoemen van het negatieve imago, maar op het benadrukken van de goede kanten. Daar heeft ze wel de leden voor nodig. 'Een beroepsorganisatie kan als *cheerleader* naar buiten treden, maar zodra een lid negatief in het nieuws komt, moet de schade weer worden gerepareerd.'

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog



Het World Trade Center in Den Haag is sinds een paar jaar de uitvalsbasis voor de KBvG. De 8 vaste bureaumedewerkers behartigen vanaf de negende verdieping de belangen van de 910 aangesloten gerechtsdeurwaarders en toegevoegd kandidaat-gerechtsdeurwaarders. Sinds 2007 staat directeur Karen Weisfelt aan het roer. Dagelijks werkt zij aan het imago van de sector: 'Een deurwaarder is er niet alleen om zaken af te dwingen, maar ook om mensen te helpen. Dat wil ik over het voetlicht brengen.' En dat doet zij graag, want 'ik heb een zwak voor deze beroepsgroep', zegt ze. 'Een gerechtsdeurwaarder omvat een mooie combinatie van vakinhoudelijke, juridische kennis en praktische vaardigheden. Je kunt ellenlange discussies houden over een exploit, maar uiteindelijk moet je die ergens afleveren. Een gerechtsdeurwaarder moet in staat zijn om aan de deur uit te leggen wat hij bij zich heeft én wat de gevolgen zijn. Dat is een mooie

rol waar je natuurlijk wel aanleg voor moet hebben. Je moet van nature mensen goed te woord kunnen staan en laten zien dat je er staat om iemand van de juiste informatie te voorzien. Niet om het iemand lastig te maken.'

ALGEMEEN BELANG

De KBvG is de spin in het web van de gerechtsdeurwaarderij. Alles wat erin komt en eruit gaat, gaat via de beroepsorganisatie. Stukken worden voorbereid, bestuur, ledenraad, commissies en werkgroepen ondersteund en geïnteresseerden van informatie voorzien. Op het bureau in Den Haag zit genoeg juridische kennis, maar Weisfelt verwacht ook veel van de leden. 'Wij kunnen wel een voorbeeld van een exploit maken, maar de leden kunnen dit natuurlijk het best zelf. En dat doen ze ook. Ze zijn enthousiast en pakken dingen op als dat moet. En dat is ook belangrijk. Je bent verplicht lid vanwege je vak, maar je moet het nut en de noodzaak van een beroepsorganisatie

ook inzien. En je er volledig voor inzetten. We hebben gelukkig genoeg enthousiaste leden. Afgelopen keer hadden we zelfs drie kandidaat-voorzitters. Dat is leuk. Er valt wat te kiezen.' Net als de KNB drie jaar geleden krijgt ook de KBvG weleens te maken met leden die vinden dat ze niet genoeg worden gehoord en die zich buiten de KBvG organiseren. 'Dat is hun goed recht', zegt Weisfelt. 'Als we maar niet uit het oog verliezen hoe mooi het hebben van een publiekrechtelijke organisatie is. Je hebt een stevige positie en je bent een volwaardige gesprekspartner. Je behartigt het algemeen belang én daarmee ook het belang van de sector zelf. Ik vraag mij weleens af wat het belang is dat wij níét kunnen behartigen en dat elders moet worden georganiseerd?' De focus is er bij de KBvG. De directeur en haar team weten steeds beter duidelijk te maken wat een gerechtsdeurwaarder allemaal doet en op welke gebieden hij een waardevolle bijdrage kan leveren.

‘Wat een deurwaarder doet, maakt hem nu eenmaal niet geliefd’



Weisfelt: ‘Intern zijn wij continu bezig het kwaliteitsniveau te verbeteren. Daar hebben wij goede slagen in gemaakt. Wij zijn een kleine beroepsgroep, maar laten zeker van ons horen.’

NIET GELIEFD

Met angst en beven volgt de beroepsorganisatie de plannen van het kabinet om de kosten voor toezicht en tuchtrecht door te berekenen aan de beroepsgroep. De gerechtsdeurwaarders krijgen daar zwaar mee te maken. ‘Die doorberekening moet ervoor zorgen dat de kwaliteit hoger wordt en er minder klachten komen. Dit zou de belasting bij de rechtsprekende organen omlaag brengen. Mooi doel, maar wat een deurwaarder doet, maakt hem nu eenmaal niet geliefd’, zegt Weisfelt. ‘Hij kan zijn werk nog zo goed doen, nog zo vriendelijk zijn en proberen uit te leggen wat een dagvaarding inhoudt, maar de persoon met wie hij praat, wordt hier gewoon niet blij van. En dan dient iemand al snel een klacht in.’ Het aantal klachten tegen deurwaarders is in verhouding tot het aantal ambtshandelingen klein. Volgens Weisfelt zijn het er zo’n 1.000 per jaar. Met 910 leden zou dit betekenen dat alle deurwaarders minimaal één keer een klacht over zich heen krijgen. ‘Het blijft raar

dat de rechtsstaat in Nederland ervoor heeft gekozen een ambtenaar aan te wijzen om zaken af te dwingen die mensen vrijwillig hebben nagelaten en dat de Staat dan vervolgens de handen ervan af wil trekken’, aldus Weisfelt. ‘Als de kosten van de tuchtkamer volledig bij ons komen te liggen, betekent dat een verhoging van de heffing voor onze leden en daarmee het risico op een sanering voor onze beroepsgroep. Dat kan niet de bedoeling zijn.’ Het is maar de vraag of de politiek nog luistert naar de argumenten van de gerechtsdeurwaarders. Het voorstel moet nog door de Tweede en Eerste Kamer, maar de staatssecretaris van Veiligheid en Justitie is vol vertrouwen.

ADVIESROL

Trots is Weisfelt op de innovatieve ideeën die de KBvG de afgelopen jaren heeft uitgevoerd. Zo is er sinds eind vorig jaar een beslagregister. Hierin registreren de gerechtsdeurwaarders de beslagen die zijn gelegd. Weisfelt: ‘Als een schuldeiser bij de gerechtsdeurwaarder komt om iemand te dagvaarden, kunnen wij nu eerst checken of het maken van verdere kosten zinvol is. Als er al veel beslagen liggen, heeft dagvaarden geen zin.’ Eind 2015 zijn alle gerechtsdeurwaarders aangesloten op het

beslagregister. Een ander initiatief – dat daarmee samenhangt – is de Verwijsindex Schuldhelpverlening (VISH). Dit maakt geautomatiseerde communicatie tussen gerechtsdeurwaarders en schuldhulpverlening mogelijk. Wanneer gerechtsdeurwaarders in een vroeg stadium weten dat een debiteur is aangemeld bij schuldhulpverlening kunnen zij invorderingsmaatregelen stopzetten en vermijdbare kosten voorkomen. ‘Hierin hebben wij ook weer een adviesrol richting de schuldeiser. Als iemand zich heeft aangemeld bij schuldhulpverlening kun je beter je vordering daar aanmelden dan een gerechtelijke procedure starten met bijbehorende griffiekosten. Dit zorgt ervoor dat degene die niet heeft betaald niet nog meer schuld opbouwt’, aldus de directeur. De KBvG is druk bezig met het inrichten van VISH. Hiervoor hebben zij wel aansluiting van gemeenten nodig. En dit loopt nog niet echt hard vanwege problemen met de automatisering binnen de schuldhulpverlening. ‘Wij blijven eraan trekken en sleuren om het zo snel mogelijk vollediger te vullen.’ ■

Hoe verminder je de kans op een klacht?

Ergens gaat het mis. Een erfgenaam die de gang van zaken rond een nalatenschap niet begrijpt. Of een cliënt die ontevreden is over de geleverde prestatie. Volgens Gerd van Atten, advocaat en notarieel tuchtrechtspecialist bij Van Oosten Advocaten in Amsterdam, vermindert de kans op een klacht als in een vroeg stadium de juiste stappen worden gezet. En *en passant* geeft hij ook tips voor als het toch tot een tuchtaak komt.

TEKST Peter Steeman | BEELD Roel Ottow

1 Documenteer de totstandkoming van de akte

Een ervaren notaris voelt welke transacties zich onderscheiden van de gangbare. Een testament dat onder tijdsdruk wordt opgemaakt bijvoorbeeld. In zo'n geval is het belangrijk om de totstandkoming te documenteren. Zorg voor een medische verklaring die wordt toegevoegd aan het dossier. Of voeg een lijst met vragen toe die je de cliënt hebt gesteld over zijn vermogenspositie, zijn kinderen. Nog beter is het om een getuige te hebben, een collega, die bij het gesprek aanwezig was. Zodat je je kunt verdedigen tegen de beschuldiging van een onterfd kind dat meent dat zijn vader dement was. Het is sowieso goed om aanpassingen in een dossier te documenteren. Zodat het verschil tussen concept en het definitieve document kan worden verklaard als er achteraf vragen over worden gesteld.

2 Wees wantrouwend

Werk alleen mee als het in jouw ogen goorloofd is. Draai de ministerieplicht om. Notarissen mogen zich wantrouwender

opstellen dan ze gewend zijn. De Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) is niet alleen een checklist. Je moet ook zien wat voor transactie er aan je bureau plaatsvindt. In sommige gevallen moet je jezelf de vraag stellen: is het proces zorgvuldig doorlopen? Een cliënt verkoopt zijn huis aan zijn therapeut voor een vriendenprijs. Daar kun je als notaris in meegaan, maar hoe zelfstandig is dat besluit genomen? Zorg dat je tot een goed oordeel komt. Eis bijvoorbeeld dat die cliënt een eigen makelaar meebrengt. Door die extra maatregel kun je het wantrouwen wegnemen. Je laat zien dat je een zorgvuldige afweging hebt gemaakt.

3 Adviseer cliënten om een deskundige in de arm te nemen

Voor een notaris heeft de technischjuridische kant van zijn werk de grootste prioriteit, maar juist vanuit het oogpunt van preventie is het belangrijk dat je het totale plaatje ziet. Wanneer een stuk bos wordt verkocht en je

hebt als notaris geen ervaring met dergelijke transacties, ga dan na wat de achtergrond van die transactie is. Zo voorkom je dat een cliënt later met een beschuldigende vinger naar de notaris wijst. 'Hij heeft mij niet voorgelicht over de transactie die ik aanging. Ik dacht dat ik er een huis op mocht bouwen.' Weet de koper wat hij aanschaft? Adviseer hem een deskundige te raadplegen. Als hij niet wil, stopt het. Dat advies moet je vastleggen.

4 Vraag om aanvullende informatie

Als notaris moet je kunnen beoordelen of de prijs die wordt betaald voor een transactie in verhouding staat tot de economische waarde. Daarmee verklein je de kans op een oneigenlijke transactie. Vraag om een taxatierapport of een accountantsrapport. Er kunnen goede redenen zijn waarom een cliënt een hogere of lagere prijs betaalt. Zorg dat je die vastlegt. Als het onmogelijk is de waarde vast te stellen, moet je je ministerie niet verlenen. Notarissen doen dat niet graag. De koper of



‘Laat zien dat je een zorgvuldige afweging hebt gemaakt’

verkoper kan je daarvoor aansprakelijk stellen. Daar is een oplossing voor. Je kan een kort geding uitlokken. Dan laat je de rechter een beslissing nemen of je die transactie uitvoert. Daar wordt te weinig gebruik van gemaakt.

5 Val niet uit je rol

Ook als je betrokken raakt bij een conflict moet je je aan de regels van het ambt houden. Laat zien dat je de zorgvuldigheid in acht neemt om de schade tot een minimum te beperken. Ook als die volgens de cliënt wordt veroorzaakt door de notaris. De cliënt is misschien boos omdat er extra overdrachtsbelasting moet worden betaald. Een aanslag die de notaris in zijn ogen had moeten voorkomen. Of waarvoor hij had moeten waarschuwen. Vaak kruipt een notaris in zijn schulp. Hij schiet in de verdediging. Veel klachten worden voorkomen als je direct actie onderneemt. Help iemand met het aantekenen van bezwaar of verwijs hem door naar een deskundige.

6 Vrees de kamers en het hof niet

Wees onbevangen in het vertellen van het verhaal als een klacht in behandeling wordt genomen door de kamer voor het notariaat. Dat is geen gemakkelijke opgave. De impact van een klacht is groot. Iedere notaris ondergaat dit traject met een zekere spanning. De kamer voor het notariaat bestaat uit twee rechters, twee mensen uit het notariaat, een belastingambtenaar en een griffier. Zes mensen die iets van je vinden. Maar er is begrip voor de notariële praktijk. De kamer en het hof willen weten wat voor vlees ze in de kuip hebben. Het gaat ze niet alleen

om technische details. Als notaris kun je door de wijze waarop je je verdedigt irritatie opwekken. Dat doet je zaak geen goed.

7 Laat je bijstaan

Als notaris ben je partij in een tuchtrechtzaak. Het is koorddansens. Je moet openheid van zaken geven en tegelijkertijd je geheimhoudingsplicht respecteren. Dat remt je in wat je mag zeggen. Laat je daarom bijstaan door een advocaat. Je bent het onderwerp van het geschil. Zorg er dan voor dat er iemand bij is die namens jou het woord kan doen. Een advocaat kan een klager tot de orde roepen. Beargumenteren waarom hij niet de waarheid spreekt. Een advocaat kan aansturen op een andere oplossing voor het conflict. Als notaris kun je dat niet. Je bent partij. Het is net als het nemen van een penalty na een overtreding. Die moet je ook niet zelf nemen.

8 Gebruik je hulplijnen

Iedere notaris heeft een netwerk. Bel collega's om te sparren over zaken. Of als je twijfelt over de juiste aanpak van een dossier. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie heeft ook een afdeling die je om advies kunt vragen. Maak daar een aantekening van in het dossier. Laat een brief die je schrijft als reactie op een klacht van een cliënt eerst even checken door een collega. Schiet je niet te snel in de verdediging? Misschien erken je fouten die je helemaal niet voor je rekening hoeft te nemen. Een notaris werkt onder grote tijdsdruk en heeft te maken met potentiële aansprakelijkheden. Juist dan is het raadzaam er iemand met een frisse blik naar te laten kijken. ■

‘Veel klachten worden voorkomen als je direct actie onderneemt’



WIE IS GERD VAN ATTEN?

Van Atten is een van de weinige advocaten met een specialisme notarieel tuchtrecht. ‘Ik ben er ingerold. Op het eerste advocatenkantoor waar ik als stagiair werkte, hadden we notarissen als cliënt. Ze vroegen bij lastige dossiers preventief om raad. Ik vond het leuk om te doen. Tijdens mijn studie werkte ik op een notariskantoor en schreef mijn scriptie over notarieel tuchtrecht. Zo'n achtergrond komt van pas. Je weet daardoor hoe het vak van notaris in de dagelijkse praktijk wordt uitgeoefend.’

Inmiddels verdedigt hij jaarlijks ongeveer twintig (kandidaat-)notarissen tegen wie een klacht bij een van de kamers voor het notariaat is ingediend. Hij ziet het aantal klachten de laatste jaren toenemen. De perceptie van de beroepsgroep bij het publiek is veranderd. ‘Vroeger vroeg je de notaris om hulp. Nu komen mensen platgezegd een stempel halen. Ze zien de toegevoegde waarde minder en worden daardoor kritischer.’

Tijd voor een
geregistreerde verbintenis

‘De wet moet ruimte bieden aan andersoortige relaties’



Vriendschappen komen er in het Burgerlijk Wetboek en de erfbelasting bekaaid vanaf. Vier initiatiefnemers vinden het de hoogste tijd dat de wet wordt verruimd met de geregistreerde verbintenis.

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Stijn Rademaker

Voor een manifestatie over vriendschap deden de goede vrienden Christiaan Fruneaux en Joost Janmaat onderzoek naar dit onderwerp. Zij vroegen tal van mensen wat vriendschap voor hen betekent en welke waarde het vertegenwoordigt. Toen zij ook bij de Amsterdamse notaris Maarten Meijer aanklopten om vriendschap vanuit juridisch oogpunt te bekijken, kwamen ze van een koude kermis thuis. Want hoe belangrijk vriendschap ook moge zijn voor het individu en hoezeer dit kabinet ook de nadruk legt op de participatiemaatschappij, toch meldt het Burgerlijk Wetboek niets over dit soort relaties. De erfbelasting is zelfs ronduit hardvochtig over nalaten aan vrienden: zij krijgen het hoogste tarief voor hun kiezen. Zo kan een

eerstelijns familielid ongeveer 630.000 euro belastingvrij erven en een vriend slechts 2.100 euro. Ook daarna valt familie in een beduidend sympathieker tarief dan vrienden.

HOEKSTEEN VAN DE SAMENLEVING

Fruneaux en Janmaat vonden het onbevredigend dat voor de wet en het belastingstelsel de allerbeste vriend dezelfde status heeft als een willekeurige voorbijganger. Fruneaux: ‘Wonderlijk dat je je wel juridisch kunt verhouden tot een partner en bezit, maar niet tot een vriend. De wet stroomt als een rivier om het gezin heen. Dat is achterhaald, want er bestaan zoveel meer relatievormen.’ Beschouw niet het gezin als hoeksteen van de samenleving maar het hart, luidt dan ook hun statement.

Wat begon als een romantische zoektocht verzakelijkte de afgelopen jaren. Samen met

notaris Meijer onderzochten zij de mogelijkheid tot een vriendschapscontract. Gaandeweg raakte ook hij ervan overtuigd dat hiervoor grote belangstelling bestaat. Meijer: ‘De behoefte daartoe borrelt op uit de maatschappij, net zoals dat destijds gebeurde met het homohuwelijk. Dat begon ook zo’n vijftig jaar geleden met homoseksuele stellen die bij de notaris zaken wilden regelen voor elkaar.’ Enkele jaren geleden zette Meijer de eerste zinnen op papier voor wat als werktitel ‘de Vriendschapsakte’ werd genoemd. Ten tijde van dit gesprek met *Notariaat Magazine* is de eerste Akte van Vriendschap een feit. Fruneaux en Janmaat bezegelden hun vriendschap begin mei. Weliswaar hebben beiden een partner, maar Meijer veronderstelt dat in de toekomst vooral nietsamenwonende singles een geregistreerde verbintenis met een dierbare zullen aangaan. Fruneaux beaamt: ‘Voor Joost en mij is deze akte een symbool: wij wilden iets bewerkstelligen. Als mensen zo’n verbintenis met elkaar willen aangaan, moet de wet hen die mogelijkheid bieden.’



‘Familie bevoordelen via de erfbelasting past niet meer in deze samenleving’

hebben verschillende relaties tijdens hun leven, zijn donor- en/of pleegouder. Het zou goed zijn als de wet naast het huwelijk, geregistreerde partnerschap en samenlevingscontract een vierde mogelijkheid opnam: de geregistreerde verbintenis.’ Medio april publiceerde Van der Ham in *NRC Handelsblad* een opiniërend artikel waarin hij een lans breekt voor een fundamentele modernisering van het Burgerlijk Wetboek en de erfbelasting, waarvoor hij zich liet inspireren door de ideeën van Fruneaux en Janmaat. Wel verving hij het woord ‘vriendschapsakte’ door ‘geregistreerde verbintenis’ omdat hieronder meer relatievormen dan uitsluitend vriendschappen kunnen vallen. Ook notaris Meijer vindt dat een betere term. Meijer: ‘De geregistreerde verbintenis zou een invulling moeten krijgen zoals het samenlevingscontract. Dat is tientallen jaren geleden ook ergens begonnen, aanvankelijk zonder wettelijk kader, maar evolueerde tot een wettelijk contract met rechten en plichten.’

KINDERSCHOENEN

Eerdaags stuurt het Humanistisch Verbond voorstellen tot wetwijzigingen naar de Tweede Kamer. Het betreft een aanvulling in het Burgerlijk Wetboek en een aanpassing van de erfbelasting. Een soortgelijke brief gaat naar de commissie-Wolfsen, waarin wordt nagedacht over nieuwe vormen van gezinnen, vader- en moederschap. Afgelopen januari werd al een motie ingediend om te onderzoeken of er mogelijkheden zijn of een erflater zélf een aantal mensen zou mogen aanwijzen die kunnen erven tegen het gereduceerde familietarief. De geregistreerde verbintenis staat nog in de kinderschoenen, beamen de betrokkenen. Meijer: ‘De contouren zijn geschetst, dit is het begin van een lang traject. De fiscaal-juridische, juridische en rechtsfilosofische wetenschap zullen zich erover moeten buigen. Er moet over worden nagedacht hoe deze verbintenis

vorm moet krijgen. Die moet traceerbaar zijn en duidelijk, anders leidt het tot misbruik en rechtsongelijkheid. Ook de politiek moet er een standpunt over innemen.’ Gehoopt wordt dat hun initiatief wordt opgepakt door media, politiek en notariaat zodat het zich verder zal ontwikkelen.

ZACHT FAMILIEPRIJSJE

Een aanpassing van het Burgerlijk Wetboek en de erfbelasting is een strategisch initiatief en heeft gevolgen voor andere gebieden, waardoor uiteindelijk het hele veld verandert, zegt Van der Ham. ‘In dit geval zal dat recht doen aan een samenleving die al lang bestaat. Er komen steeds meer samengestelde gezinnen en bijzondere relaties waarbinnen zich soms situaties voordoen waarvoor wettelijk niets is geregeld. Ik zou bijvoorbeeld graag een zorgverband met mijn zoon willen hebben, maar het is lastig in de wet een haakje te vinden om dit goed te regelen. Wat betreft de erfbelasting is er helemaal geen haakje. In de geregistreerde verbintenis kun je een vriendschap vastleggen, maar ook iets voor je donor- of pleegkind. De grote variatie aan relaties die wij in de Nederlandse samenleving hebben, is daarmee gediend.’ Meijer: ‘Onze erfbelasting moet recht doen aan wat de wetgever daarbij ooit voor ogen had. De bedragen van successierechten voor erfbelasting zijn voor familieleden gunstig, maar om uitsluitend gezinsleden te bevoordelen past niet meer in deze samenleving.’ Hiërarchisch gezien hangt de geregistreerde verbintenis onder het huwelijk: de relatie met een partner krijgt voorrang. Van der Ham: ‘De wet zou ook kunnen voorschrijven dat die keuze ligt bij de persoon in kwestie en dat de erflater zelf mag bepalen of een vriend tegen een zacht familieprijsje evenveel of meer mag erven dan een bloedverwant. Op dit moment kunnen bloedverwanten rechten claimen, maar de vraag is gerechtvaardigd of dat nog van deze tijd is.’ ■

GEREGISTREERDE VERBINTENIS

Ook Boris van der Ham, voorzitter van het Humanistisch Verbond en voormalig Tweede Kamerlid voor D66, is een groot voorstander van wettelijke aanpassingen ten behoeve van andersoortige relaties dan familiale. Hij benadrukt dat hij zich niet laat drijven door zijn eigen situatie, maar als burger ook tegen de grenzen van de wet aanloopt. Want die biedt hem als donovader van een zoon bij een lesbisch koppel geen juridische status tot zijn zoon. Het stoort hem dat als hij later zijn biologische zoon wil laten erven, deze hiervoor het hoogste tarief erfbelasting moet betalen. De maatschappij is veranderd en de wet loopt hopeloos achter, stelt hij. Traditioneel is het erfrecht opgebouwd rondom het familierecht, waarin het huwelijk een grote rol speelt. En al is dit verruimd met onder meer het homohuwelijk, de familierechtelijke structuur blijft hiervan de kern. Van der Ham: ‘Nederland telt zo’n drie miljoen alleenstaanden met een grote variëteit aan vriendschappen en relaties. Veel mensen



Tegenwicht zorgt voor balans



‘Ik werk het liefst voor ondernemers’

Janbert Heemstra is notaris bij De Clercq advocaten-notarissen in Leiden. Daarnaast is hij secretaris van de Stichting Internationaal Kamermuziekfestival Den Haag en hij schildert. ‘Ik zou niet uitsluitend notaris kunnen zijn.’

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

‘**W**ater Music was het thema van het laatste Kamermuziekfestival, eind april. Een vijfdaags programma op verschillende locaties, waaronder huiskamers, kerken en een kasteel. Kamermuziek wordt altijd in een kleinere, intiemere setting gespeeld dan in een concertzaal, maar de musici zijn bij dit festival wel heel toegankelijk. Zij maken echt contact met het publiek. Een mooi voorbeeld: het programma van de op een na laatste avond in de Lourdeskerk in Scheveningen, *H2O Surprise* en *Vivaldi rocks* genaamd. Het was een concert waarbij de musici zich vrij tussen het publiek bewogen. Een samensmelting tussen klassiek en modern. Stukken van Vivaldi’s Vier Jaargetijden afgewisseld met rockmuziek. Een fagottist nam de partij van de saxofoon voor zijn rekening. Een musicus maakte watergeluid door een glas in een bak met water te dompelen en dat geluid te versterken. Dit alles belicht in verschillende kleuren. Een spectaculaire avond.’

SLEEP OVER

‘Het concert eindigde in een *sleep over*. Wie wilde, kon na het concert in de kerk blijven slapen. Mensen hadden slaapzakken en matjes meegenomen. Gelukkig heeft de Lourdeskerk geen stenen, maar een houten vloer, en er is verwarming. Toen het publiek zich te ruste had begeven, slopen de musici op kousenvoeten door de kerk. Ze speelden Vivaldi’s *La Notte*, Borodins *Notturmo*, en improviseerden watergeluiden. Ze stopten pas toen iedereen in slaap was gevallen. De volgende ochtend vroeg keerden de musici terug en wekten het publiek zachtjes met *L’Aurore* van Haydn. Initiator van deze programma’s is Eva Stegeman,

violiste, oprichter en artistiek directeur van het Kamermuziekfestival. Zij heeft vernieuwende ideeën.’

BALANS

‘Een vast onderdeel van het festival zijn de salons. Deze concerten bij mensen thuis zijn een groot succes. De musici zijn jonge toptalenten. De mooiste salon is die van Heijm Rijken, op de eerste verdieping in de Passage. Prachtig ingericht met antieke meubels en schilderijen. Vroeger hebben Vincent van Gogh en Isaac Israëls daar geëxposeerd. Je waant je in negentiende-eeuws Parijs. Ik ben een groot bewonderaar van Isaac Israëls. Schilderen doe ik al mijn hele leven. De laatste jaren leer ik schilderen met olieverf volgens de technieken van oude meesters. Je zet de voorstelling eerst op in licht en donker. Ik schilder Israëls graag na, daar leer ik van. Met verschillende mensen met wie ik samen schilderles heb, ben ik inmiddels bevriend. Het is een andere wereld, volledig onzakelijk. Schilderen heeft puur met emotie te maken. De emotie van het schilderen staat tegenover de ratio van het notariële werk. Dat tegenwicht heb ik nodig. Het zorgt voor de balans.’

UITVINDING

‘Als notaris werk ik het liefst voor ondernemers. Het leukst vind ik startende ondernemers of ondernemers die samen iets nieuws opzetten. Nu ben ik bijvoorbeeld bezig voor een bedrijf dat een vorm van energieopslag ontwikkelt. Een ander bedrijf waarvoor ik werk, maakt een databank waarin een enorme schat aan vastgoedinformatie met één druk op de knop beschikbaar is. Ook gegevens waar je normaal als notaris niet aan kunt komen. Dat is in het kader van *due diligence* naar vastgoedobjecten een groot

voordeel. Denk aan vastgoedveilingen of een verkoop die door de notaris wordt begeleid, een tender.’

STANDPLAATS

‘Sinds een paar jaar heeft De Clercq een dependance aan het Lange Voorhout in Den Haag. Het is een flexibel kantoor, zonder vaste werkplekken. Nu werken alleen de advocaten daar. Mijn standplaats is Leiden, dus ik mag mijn werkzaamheden maar zeer beperkt buiten Leiden verrichten. Ik vind die regel niet meer van deze tijd. Een notaris komt steeds vaker bij de cliënten op kantoor in plaats van omgekeerd. Die zitten niet allemaal in je standplaats. Via internet kun je je kantoor landelijk op de kaart zetten. Er zijn prijsvechters die cliënten door het hele land hebben. Die moeten allemaal naar het kantoor in de standplaats reizen. De markt is allang niet meer lokaal, maar nationaal en zelfs internationaal. Maar goed, zo lang de wet niet wordt aangepast, is het voor mij zaak om een standplaats in Den Haag te regelen. Door recente ontwikkelingen binnen mijn kantoor is het daar nog nu nog niet van gekomen.’

ACTIVITEITEN

‘Ja, ik heb het wel druk met al die verschillende activiteiten. Ook heb ik een gezin met jonge kinderen. Mijn vrouw is advocaat/partner bij een internationaal kantoor en werkt fulltime. Zelf werk ik formeel 90 procent. In de praktijk is dat meer dan 100, maar het geeft mij wel de vrijheid om woensdagmiddag thuis te zijn. Gezin en carrière zijn prima te combineren als je het zowel op kantoor als thuis goed organiseert zodat je werk uit handen wordt genomen. Ik heb altijd veel activiteiten naast mijn werk gehad en ik zou het niet anders willen. Het notariaat is een geweldig beroep, maar ik zou niet uitsluitend notaris kunnen zijn.’ ■

‘Vastgoedtransformatie biedt kansen voor notaris’

‘Het gaat om een mentaliteitsverandering’

NRS

Nederland telt ongeveer zes miljoen vierkante meter kantoorvloer. Steeds meer daarvan staat leeg. Koppel deze leegstand aan de schaarste op de huurwoningmarkt en er ontstaat een interessant werkgebied voor de notaris. Dit vindt ook de Vereniging van Notariële Registergoed Specialisten (NRS), die dit jaar speciale aandacht schenkt aan vastgoedtransformatie.

‘Het transformeren van leegstaande kantoorpanden naar woningen is erg actueel. Als notaris kun je denken: “Ik hoor of ik zie het wel.” Je kunt ook zeggen: “Ik wil mee vooroplopen”,’ zegt Annerie Ploumen, notaris bij Van Doorne in Amsterdam en bestuurslid van de NRS. Ploumen denkt dat notarissen steeds vaker te maken krijgen met vastgoedtransformatie. ‘Dat komt ook doordat gemeenten er steeds meer voor openstaan. De drempels voor het herbesteden van vastgoed worden langzamerhand verlaagd. Allereerst wordt door vastgoedadvocaten een bestuursrechtelijk traject tot bestemmingswijziging gevolgd, maar de notaris is nodig om het af te maken.’ Als voorbeeld van grote vastgoedtransformaties noemt Ploumen het

Holland Park in Diemen, waar vervallen kantoorgebouwen worden omgebouwd tot een volledig nieuwe woonwijk. Een overvloed aan dit soort projecten is er niet, maar notarissen moeten niet bij voorbaat denken dat vastgoedtransformatie alleen voorbestemd is voor de grote kantoren. ‘Het gaat om een mentaliteitsverandering. Je moet mee willen doen aan het op een hoger plan tillen van het vastgoed in Nederland. Proactief zijn, erin willen duiken. Mocht een project zich aandienen, dan ben je al op de hoogte en maakt het niet uit of je bij een boetiek- of groot kantoor werkt’.

CONGRESSEN

De NRS probeert notarissen aan de hand van drie congressen te wijzen op de kansen die vastgoedtransformatie biedt. Tijdens het voorjaarscongres in april werd vooral de praktische kant belicht. Het najaarscongres in september gaat over vastgoedrekenen. Hoe bepaal je de financiële haalbaarheid van een vastgoedtransformatie? De bijeenkomst aan het eind van het jaar heeft als onderwerp fiscale gevolgen van vastgoedtransformatie. NRS hoopt hiermee een drieluik neer te

zetten waar iedere vastgoednotaris iets aan heeft. ‘Als NRS willen we niet dat deelnemers alleen maar komen luisteren, maar ook een actieve bijdrage leveren aan de discussie door bijvoorbeeld vooraf al vragen in te dienen. De leden van de NRS zijn in principe mensen die hun hart hebben liggen bij het vastgoed en de financiering ervan. Die willen vertellen wat ze weten en wat ze kunnen. We laten als notariaat al genoeg liggen. Door er bovenop te zitten, kunnen we straks voorop lopen.’

KWALITEITSEISEN

Een ander doel van de NRS is dit jaar het vaststellen van kwaliteitseisen waaraan NRS-leden moeten voldoen. De primaire vraag daarbij is: wanneer mag iemand zich vastgoedspecialist noemen? Ploumen: ‘Ben je dat als vastgoed een (groot) deel van je praktijk is? Of ben je specialist als je een keer een artikel schrijft? Of moet je regelmatig artikelen schrijven? Moet je genoemd worden in de Legal 500?’ Het NRS-bestuur stelde in samenwerking met de Wetenschappelijke Advies Raad van de NRS een aantal eisen vast. Basis daarvan is dat een NRS-lid (kandidaat-)notaris moet zijn en een Grotiusopleiding of vergelijkbare opleiding op het gebied van registergoederenrecht met succes moet hebben gevolgd. ‘Daarnaast zijn we met de Wetenschappelijke Advies Raad bezig een NRS-examen samen te stellen. Wanneer dat examen met goed gevolg wordt afgelegd, voldoe je ook aan de eisen’, aldus Ploumen. Ook als je naast je werk als (kandidaat-)notaris universitair docent bent op het gebied van registergoederenrecht of regelmatig op niveau cursussen geeft, mag iemand zich notarieel registergoedspecialist noemen. Ploumen beseft dat het voor sommige notarissen nog kan klinken als een ver-van-mijn-bedshow, maar benadrukt tot slot: ‘Het is altijd leuk om (nieuwe) dingen op te pakken. Je bent tenslotte nooit te oud om te leren.’ ■

VERENIGINGSNIEUWS

EPN

Nieuwe uitgave 'Klaar voor de notaris'

De EPN en de Consumentenbond hebben half mei een nieuw informatieboekje in de reeks 'Klaar voor de notaris' uitgebracht. Het vijfde deel, geschreven door toegevoegd notaris Jennifer Fluitman en kandidaat-notaris Martijn van Valburch, gaat over de familiebank: wanneer, waarom en hoe? Met aandacht voor andere alternatieve vormen van financiering, zoals crowdfunding. De uitgave speelt in op de actualiteit. Ongeveer een kwart van alle woningtransacties komt op dit moment tot stand met financiële hulp van familie of overheid. De woningmarkt dankt haar herstel voor een groot deel aan eigenwoning-schenkingen en familiebankleningen.

NRS

Onderwerpen cursussen najaar omgedraaid

De onderwerpen van de cursussen rond het thema vastgoedtransformatie zijn omgedraaid. Dat betekent dat op 22 september de cursus over vastgoedrekenen gaat. Op 24 november is fiscaliteit het onderwerp. Bovendien vindt die dag ook de ALV van de NRS plaats.

STICHTING IT-NOTARIS

Opleidingsdag afgerond

Op de opleidingsdag van 20 mei verzorgde prof. mr. Van Engelen een lezing over 'de licentienemer en de failliete IE-licentiegever'. Dit mede naar aanleiding van het Nebula-arrest en het Berzona-arrest. Daarnaast leidde de heer S. Kornblum een interactieve sessie over de papierloze akte. Ook werden er nieuwe werkgroepen ingedeeld van IT-notarissen, die specifiek een bepaald onderwerp zullen behandelen en uitwerken, zoals de notariële aantoonbaarheidsservice. De volgende opleidingsdag is op 18 november. Ook geïnteresseerde (kandidaat-)notarissen die nog geen IT-notaris zijn, zijn welkom.

VASN

Kavelruil belangrijk thema voor VASN

Het thema kavelruil staat hoog op de agenda binnen het bestuur van de VASN. Het bestuur heeft de afgelopen maanden veel werk verzet om de agri-notaris meer te profileren als kavelruilspecialist. Binnenkort kunnen leden via het secretariaat een brochure bestellen waarin kavelruil nader wordt toegelicht. Tevens wordt een memo verstrekt die de agri-notaris kan gebruiken bij het begeleiden van een kavelruil.

Tot slot zoekt de VASN met dit onderwerp de publiciteit om de VASN meer op de kaart te zetten als specialistenvereniging.

VMN

VMN laat leden gespreksvaardigheid oefenen

Onder het motto 'Mediation is een vaardigheid en die vaardigheid moet je onderhouden' werkt de VMN aan een – structurele – mogelijkheid leden hun gespreksvaardigheid op een interactieve manier te laten oefenen. Naar verwachting zal de oefenmogelijkheid vanaf begin 2016 benut kunnen worden

CURSUSSEN

EPN

Schriftelijk EPN-examen

19 november 2015

Dit examen is in Den Haag. In het najaar worden twee mondelinge examens georganiseerd. De exacte data worden binnenkort op de website gepubliceerd.

NRS

Drieluik: Vastgoedtransformatie

22 september en 24 november 2015

Deel twee en drie van de drieluik rond vastgoedtransformatie. Onderwerpen: vastgoedrekenen en fiscaliteit.

STICHTING IT-NOTARIS

Basiscursus software escrow & continuïteit informatiesystemen

3 juni, 2 september en 26 november 2015

Deze cursus bundelt de actueel benodigde kennis over continuïteitsrisico's bij het gebruik van software en bij digitale gegevensverwerking. Interesse? Mail het secretariaat: secretariaat@it-notaris.nl.

VASN

Beroepsopleiding

Najaar 2015

De beroepsopleiding is een verplichte opleiding om lid te kunnen worden van de VASN. De beroepsopleiding is een algemene inleidende scholing voor (kandidaat-)notarissen en gediplomeerde klerken en (onder voorwaarden) notariële medewerkers, die zich willen verdiepen in het agrarisch recht.

VMN

Mediationcongres

26 november 2015

Meer informatie volgt op de website van de VMN.

VOC

Congres Reporting Controle en Toezicht

18 juni 2015

Dit congres wordt georganiseerd door Het Zuidas Instituut voor Financieel Recht en Ondernemingsrecht in samenwerking met de VU. Woont u het congres bij, geef dit dan door aan het secretariaat: info@voc-notaris.nl



van Antwerpen Accountancy

HELPT NOTARISSEN ONDERNEMEN

VanAntwerpenAccountancy | Den Haag | Breda | www.notarisaccountants.nl | 088 - 454 00 00

De juiste
slagkracht in uw
executietraject!



Ondernemingsweg 2D
2404 HN Alphen aan den Rijn
T 0172 44 36 34
F 0172 44 36 50
E info@cvl-incasso.nl
I www.cvl-incasso.nl

Voor inlichtingen over tarieven, plaatsingen en combinatiekorting van **commerciële** en **personeelsadvertenties** in:

Notariaat WPNR
magazine

Gunstige doorplaatsingstarieven naar:

Advocatie

Voor informatie en reserveringen:

Marieke van Wezel
E-mail: m.v.wezel.sdu.nl



Schut van de Ven Notariskantoor

In verband met uitbreiding van ons kantoor zijn wij op zoek naar één of meerdere **kandidaat-notarissen** voor onze **ondernemingsrechtpraktijk** met het volgende profiel:

- Beginnend tot en met 5 jaar ervaring
- Juridisch en analytisch sterk
- Goede sociale en communicatieve vaardigheden
- Proactief

Wij bieden je een leuke en uitdagende werkomgeving met een open en informele cultuur en volop gelegenheid om samen te werken met andere professionals.

Geïnteresseerd? Stuur jouw sollicitatie voorzien van C.V. naar Esther Senff (esther.senff@schutvandeven.nl). Voor meer informatie kan je behalve per e-mail ook telefonisch contact opnemen met Esther (020 – 880 43 00).

VERTROUWDE NAAM IN ACCOUNTANCY VOOR HET NOTARIAAT

QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

JAARREKENINGEN • BEDRIJFSOPVOLGING • ADVISERING • PRAKTIJKOVERNAME
PRAKTIJKWAARDERING • UITGAVE BEDRIJFS- EN SALARISRAPPORTAGES

nieuw adres:

POSTBUS 3013 1801 GA ALKMAAR 072-5180060 info@quaesitor.nl www.quaesitor.nl

De stevigheid van ons beroep

Je ziet het pas als je het doorhebt, een van de wijsheden van Johan Cruijff. Deze titel is meegegeven aan het rapport over de uitkomsten en conclusies van het onderzoek onder alle notarissen van begin dit jaar. Daarmee wordt aangegeven dat je pas de (toegevoegde) waarde van de notaris ziet – bedoeld is: waardeert – als die zichtbaar is gemaakt. Exact een van de grote uitdagingen waar we als beroepsgroep voor staan. Het rapport is geplaatst op Notarisnet en ik raad u aan kennis te nemen van hoe u en uw collega's de diverse facetten van uw vak beoordelen. Dat heeft het bestuur ook gedaan in ons voorjaarsberaad. Daarbij hebben we met name gekeken naar hetgeen de KNB kan doen om een positieve wending te geven aan de als minder aantrekkelijk ervaren aspecten van het beroep.



BEROEPSATTITUDE

De minst aantrekkelijke kanten lopen uiteen van omgaan met (negatief) sentiment tot (hoge) regeldruk, met daar tussenin prijsconcurrentie, imago/waardering en klagers en klachten. Regeldruk is een element dat duidelijk op het bord van de overheid, maar daarnaast ook op dat van de KNB ligt. Nu is de regelgeving in de Wet op het notarisambt en die vanuit de KNB nog zeer gedetailleerd. De vraag is of die niet meer zou moeten aansluiten bij de beroepsuitgangspunten en uitsluitend deze moet faciliteren. Dat kan als er voldoende vertrouwen bestaat in de stevigheid van de beroepsattitude. Naar de mening van het bestuur is zeker sprake van een stevige beroepshouding. Die manifesteert zich in onze kernwaarden, zoals onafhankelijkheid, onpartijdigheid, deskundigheid, integriteit en het daarmee samenhangende vertrouwen.

VISIE OP TOEZICHT

Als we de regelgeving bekijken vanuit de beroepsuitgangspunten, dan kan die veel minder gedetailleerd. Dit heeft wel meteen gevolgen voor het toezicht, dat niet gehinderd wordt door een veelheid aan details in de regelgeving en daardoor ook efficiënter en meer gericht kan zijn. Meer op het ambt dan de onderneming. We erkennen dan wel gelijk de zekere tegenstrijdigheid dat bij toetreding de onderneming wel een zware rol speelt, maar vervolgens bij de handhaving buiten spel zou worden gezet. Daarom ook gaat een breed samengestelde issuegroep een visie op toezicht formuleren.

INTEGRITEITSDILEMMA'S

Het faciliteren van de beroepsuitgangspunten heeft ook consequenties op het gebied van opleidingen. De KNB zal een infrastructuur moeten bieden, gericht op gemeenschappelijke kennisontwikkeling en tevens voor de borging van die kennis. In (beroeps)opleiding en permanente educatie zal meer aandacht moeten worden geschonken aan de kernwaarden. Het ontwikkelen van een groot besef van het belang van deze waarden is essentieel voor de toekomstbestendigheid van het notariaat! U moet dan ook regelmatig ge- en bijgeschoold worden in de omgang met integriteitsdilemma's. En u moet het als gebruikelijk ervaren dat deze dilemma's worden besproken, niet alleen in de kantoororganisatie, maar ook met daartoe opgeleide vertrouwensfunctionarissen.

FUNDAMENTEN

U ziet, als we ons ambt puur op basis van zijn fundamenten beschouwen, dan heeft dat veel consequenties. Toch denk ik dat een bezinning op de kern van ons ambt ons ook de gelegenheid biedt weer eens van *scratch* af aan daaraan te bouwen, zonder gehinderd te worden door alles wat er de afgelopen decennia is aangegroeid.

SENTIMENT

Kom ik ten slotte terug bij het eerdergenoemde minst aantrekkelijke aspect van onze beroepsuitoefening: het omgaan met (negatief) sentiment. Het vooroordeel over de notaris en zijn werkzaamheden leeft nog steeds bij een groot gedeelte van de samenleving. Willen we dat sentiment ombuigen, dan zullen wij ons allemaal, telkens als we een klantcontact hebben, moeten realiseren dat we – op zijn Cruijffiaans – die klant niet loslaten voordat hij 'doorheeft' en 'ziet' wat onze toegevoegde waarde is. Dat vraagt dat we elkaar en onszelf op gezette tijden een spiegel voorhouden en afvragen in welke mate we kansen laten liggen.

SPIEGEL

Als KNB zullen we er alles aan doen om in contacten met onze stakeholders het genuanceerde beeld dat recht doet aan het notariaat over het voetlicht te brengen. Maar we kunnen dat natuurlijk nooit succesvol doen als u in uw dagelijkse praktijk dat beeld niet op uw eigen kantoor inkleurt.

Op onze komende regiobijeenkomsten, waarvan bij het verschijnen van deze column inmiddels de eerste in Zwolle is geweest, zullen we elkaar ook de spiegel voorhouden en bezien in welke mate we zelf bereid zijn mee te denken over en te werken aan de aantrekkelijkheid van ons ambt. Voor onze klanten en natuurlijk ook voor onszelf. Ik zie enorm uit naar die ontmoetingen met u. ■

Jef Oomen | VOORZITTER KNB

‘Socialmedia-inhaaldagen’

‘De maand mei stond in het teken van feestdagen. Gezellig, maar druk. Meer vrije dagen betekent namelijk ook minder tijd op het werk. Toch heb ik trouw elke dag mijn social media-opdracht gedaan. Je moet alleen drie keer per dag op Twitter kijken. Dat lukte door de drukte niet. De feestdagen zijn dit jaar dan ook een beetje social media-inhaaldagen geworden. De meeste interactie vindt plaats tijdens de lunch en in de avonduren, ook op Hemelvaartsdag. Je merkt dit aan het aantal reacties dat je krijgt. Vanzelfsprekend zijn dit ook de momenten dat ik online te vinden ben. De apps op mijn smartphone helpen mij hierbij. Hierdoor kan ik altijd kijken: thuis op de bank, onderweg of tijdens een broodje. Ik ben thuis trouwens de enige die hiermee



Ik laat mensen meer van mezelf zien

bezig is. Mijn dochter van tien mag het van mij nog niet. Die van twaalf wel, maar die heeft gewoon geen interesse. Voordat ik aan de cursus begon, dacht ik LinkedIn en Twitter vooral zakelijk te gebruiken en Facebook meer privé. Nu wij tijdens de cursus LinkedIn en Twitter helemaal hebben behandeld, denk ik dat ik Twitter toch ook wat breder in ga zetten. Ik merk een verschuiving en laat mensen meer van mezelf zien. Zo heb ik op Hemelvaartsdag gewandeld en wat gedronken bij een café dat eigendom is van een kennis. En ik heb hierover getweet! Het is online niet langer: Mirjam Bos, de ‘familie-notaris’, maar ook Mirjam Bos, ‘moeder, echtgenoot en levensgenieter’. Ik word losser en minder bangig. Ik denk dat Twitter straks mijn favoriete social media-kanaal wordt. Ik wil alles wat ik leer in de praktijk blijven brengen, maar er is er één waar ik meer aandacht aan wil besteden en dat lijkt Twitter te worden. Je bereikt in korte tijd veel mensen. De aankomende weken gaan wij ons tijdens de cursus richten op Facebook. Ik heb zelf een account en het Raadhuis in Grou – waar wij als kantoor in zitten en ik eigenaar van ben – heeft een pagina. Die onderhoud ik. Het is een trouwlocatie, dus ik plaats geregeld foto’s van trouwerijen. Ik heb al wel wat ervaring, maar ben erg benieuwd wat wij hier als notariskantoor verder mee kunnen. *To be continued...*’

Mirjam Bos
Notaris in Grou

Mirjam Bos vertelt in *Notariaat Magazine* over haar ervaringen met social media

Pilot geïntegreerde opgave CDR-CTR-CLTR van start

Enkele notariskantoren zijn in mei begonnen met het doen van opgaven aan het Centraal Testamentenregister (CTR) en het Centraal Levenstestamentenregister (CLTR) via het Centraal Digitaal Repertorium (CDR). Hierdoor wordt een hogere kwaliteit van de gegevens in de drie registraties én meer gebruikersgemak voor notariskantoren gerealiseerd.

Bij de start van het CDR is aangekondigd dat het repertorium en de aktenregistratie het begin vormen van een betere aansluiting van het digitale proces bij het werkproces van de notaris. Eerst wordt de akte ingeschreven en geregistreerd, daarna kunnen de logische vervolgacties bij deze akte worden afgewikkeld. Een eerste vervolgstap, de aangifte overdrachtsbelasting, was al direct ingebouwd. Bij de repertoriumregel kan worden aangegeven dat deze aangifte nodig is, waarna de vervolgstappen digitaal kunnen worden afgewikkeld.

SOFTWAREPAKKET NOTIS ALS EERSTE GECERTIFICEERD

Net als bij het CDR wordt eerst met een beperkt aantal kantoren gestart om het nieuwe proces goed te kunnen monitoren. Het pakket van softwareleverancier Notis is als eerste gecertificeerd voor deze nieuwe werkwijze. Kantoren die met dit softwarepakket werken of de applicatie Mijn Repertorium van de KNB en ook alvast willen starten met de nieuwe werkwijze, kunnen een e-mail sturen aan cdr@knb.nl of zich melden bij Notis.

Meer informatie KNB, Jolanda Storm, telefoon 070 3307215 (j.storm@knb.nl)

Issuegroep Fiscaliteit: inzet op vermogensovergang

De inbreng van het notariaat bij de herziening van het belastingstelsel moet zich richten op vermogensovergang. Dit heeft de – door het bestuur van de KNB ingestelde – issuegroep Fiscaliteit onlangs geadviseerd. De notariële inbreng wordt momenteel nader uitgewerkt tezamen met een communicatieplan.

Vorig jaar heeft het kabinet aangekondigd het belastingstelsel te willen herzien. Het kabinet heeft hierbij twee doelen gesteld. Allereerst moet het toekomstige stelsel minder complex en daardoor beter uitvoerbaar zijn. Ten tweede wil het kabinet met de herziening de werkgelegenheid en de economische groei bevorderen. De belastingherziening biedt het notariaat de mogelijkheid knelpunten in de notariële belastingwetgeving – die het graag

opgelost zou willen zien – onder de aandacht van de fiscale beleidsmakers en de wetgever te brengen. Door het leveren van een inhoudelijke bijdrage neemt het notariaat actief deel aan het maatschappelijke en politieke debat over de belastingherziening. Hiermee positioneert het notariaat zich als fiscaal deskundige voor de politiek, beleidsmakers, particulieren en ondernemers.

De belastingherziening biedt het notariaat de mogelijkheid knelpunten in de notariële belastingwetgeving onder de aandacht te brengen.

VERMOGENSOVERGANG

De issuegroep Fiscaliteit – die bestaat uit vertegenwoordigers van de Vereniging van Estate Planners in het Notariaat (EPN), Netwerk Notarissen, het bestuur en het bureau van de KNB – heeft diverse in de notariële praktijk gesignaleerde fiscale knelpunten op een rij gezet. Het betreft onderwerpen die betrekking hebben op vermogensovergang, waarbij een onderscheid is gemaakt tussen vermogensovergang bij scheiden, overlijden en leven. Samen met in- en externe deskundigen op het gebied van PR en lobby wordt bekeken hoe, waar en wanneer deze knelpunten het best gecommuniceerd kunnen worden.

Meer informatie: KNB, Jacco Sjerps,
telefoon 070 3307226 (j.sjerps@knb.nl)

KNB Cursusagenda

Juni 2015

Regiobijeenkomsten

'Aantrekkelijkheid van het beroep'

In juni organiseert de KNB regiobijeenkomsten met workshops op het gebied van 'online dienstverlening', 'strategie en marketing' en 'toekomst'.

25 juni 2015

Online besprekingen voeren

Leer met welke technieken en op welke wijze u efficiënt besprekingen via internet kunt voeren met cliënten en samenwerkingspartners.

2 juli 2015

Wetswijziging executieveilingen

Deze cursus is een *must* voor notarieel juristen die verantwoordelijk zijn voor veilingdossiers, maar ook voor ervaren medewerkers veilingen. Aan de orde komt de behandeling van de overgangswetgeving en de consequenties daarvan voor de praktijk en de eventuele gevolgen voor de 'internetveilingpraktijk'.

9 september 2015

Komt een dga bij de notaris (basiscursus)

De basiscursus is opgezet vanuit de gedachte dat de (kandidaat-)notaris in de dagelijkse praktijk kan worden geconfronteerd met een adviesgesprek met een dga, zonder dat hij/zij over specifieke ervaring of deskundigheid van de voor de dga relevante rechtsgebieden en adviesterreinen beschikt.

15 september 2015

Workshop Cybercriminaliteit

Tijdens de workshop wordt een overzicht gegeven van de risico's en gevaren, de mogelijkheden die er voor onbevoegden zijn om toegang te krijgen tot belangrijke kantoorgegevens en de gevolgen hiervan.

10 november 2015

Fiscale actualiteiten

Aan de hand van wetgeving, jurisprudentie, theorie en eventueel korte casusposities biedt de docent praktijkgerichte informatie over een selectie van belangrijke fiscaal-juridische actualiteiten.

11 november 2015

Komt een dga bij de notaris (verdiepingscursus)

De verdiepingscursus bouwt voort op de onderwerpen die in de basiscursus aan de orde zijn geweest, maar is ook voor de (kandidaat-)notaris met enige ervaring in de advisering van dga's.

Dit is slechts een selectie uit het totale cursusaanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307125, cursussen@knb.nl of NotarisNet/Opleidingen

KNB-jaarcongres gaat digitaal

Het jaarcongres van de KNB op 2 oktober heeft als thema 'Notaris in de digitale wereld'. De rode draad van het programma is: elke notaris heeft te maken met de overgang naar de digitale wereld. De KNB helpt daarbij.

Door digitalisering verandert de notaris van habitat. Hij is als het ware een vis die op het droge komt en pootjes ontwikkelt. Alle notarissen maken deze ontwikkeling door, grote en kleine kantoren, in de randstad en door het hele land. Zelfs door heel Europa! Hetzelfde geldt voor andere beroepsgroepen, zoals advocatuur en rechterlijke macht, maar ook medici en de journalistiek. Tijdens het congres wordt u uitgedaagd na te denken over wat de digitale ontwikkelingen u kunnen opleveren. Hoe verandert de wereld door digitalisering? Wat betekent dit voor uw werk? Wat verwachten klanten van u? Hoe verloopt de samenwerking met ketenpartners? En die met buitenlandse notarissen?

VERANDERINGEN IN DE (JURIDISCHE) WERELD

Het programma van het jaarcongres bestaat uit vier delen. We trappen af met een inleiding door prof. Richard Susskind OBE, bekend van

het boek *Tomorrow's lawyers*. Hij zal laten zien hoe de juridische wereld is veranderd en nog gaat veranderen door ICT en internet. Susskinds visie is inzet voor discussie met een panel en de zaal. Vervolgens kijken we naar andere beroepen. Hoe gaan zij om met nieuwe ICT-toepassingen? Denk aan veranderingen bij juridische beroepen, zoals bij de rechterlijke macht of bij mediators. Maar ook de medische wereld laat ontwikkelingen zien die interessant kunnen zijn voor ons vak.

DIGITALE INNOVATIE IN HET NOTARIAAT

Vervolgens gaan we in op de gevolgen die digitalisering heeft voor het notariaat. We kijken daarbij naar samenwerking in de verschillende procesketens en gaan in op onderwerpen als digitaal *Belehren* en de digitale akte. We sluiten af met de gevolgen voor de eigen notariële praktijk. Wat kan digitalisering u als notaris opleveren? Hoe kan het u helpen uw klanten beter te bereiken en te bedienen? Prof.dr. Henk Volberda, hoogleraar Strategisch Management en Ondernemingsbeleid en Director Knowledge Transfer aan de Rotterdam School of Management van de Erasmus Universiteit, gaat bij dit onderdeel in op het ontwikkelen van innovatieve businessmodellen. Vervolgens zullen in een panel

Tijdens het congres wordt u uitgedaagd na te denken over wat de digitale ontwikkelingen u kunnen opleveren.

verschillende notarissen vertellen over hoe zij omgaan met de nieuwe notariële habitat.

ACHTERGRONDINFORMATIE

Ook dit jaar verschijnen er in de voorbereiding op het congres in *Notariaat Magazine* en *WPNR* verschillende artikelen die verband houden met het thema. Vorig jaar werden deze artikelen, aangevuld met interviews met sprekers, nog gebundeld in een fysiek congresboek. Dit jaar is dat niet meer het geval. U wordt digitaal op de hoogte gehouden via een speciale congreswebsite (in ontwikkeling) en via NotarisNet. Opgeven voor het jaarcongres op 2 oktober is mogelijk vanaf eind juni.

.....
Nadere informatie: KNB, Lineke Minkjan, telefoon 070 3307214 (l.minkjan@knb.nl)

Klanten tevreden over Notaristelefoon

De Notaristelefoon wordt door klanten hoog gewaardeerd. Dit blijkt uit onderzoek dat de KNB tussen 1 maart en 30 april 2015 heeft gedaan naar de tevredenheid over de Notaristelefoon. Bellers gaven de publieksinformatielijn van de KNB een gemiddeld rapportcijfers van 8,4.

Bij de Notaristelefoon kan het publiek terecht met algemene vragen over onder meer erfenissen, testamenten, schenkingen, het kopen van een woning en huwelijksvoorwaarden.

Bij meer gedetailleerde vragen verwijst de Notaristelefoon door naar een notaris. Op deze manier wordt de klant op het juiste spoor gezet met notariële kwesties en kunnen specifieke vragen nog beter worden beantwoord.

HELDER EN DESKUNDIG

Uit het onderzoek blijkt dat klanten blij zijn met de heldere uitleg van de medewerkers van de Notaristelefoon. Daarnaast tonen de (oud-)notarissen volgens bellers aandacht voor zowel de juridische als de persoonlijke

kant van de zaak en worden ze als deskundig omschreven. Aan het online onderzoek deden 464 bellers mee. Dit betekent een hoge respons van 61 procent.

.....
Meer informatie: KNB, Mirjam Stoelinga, telefoon 070 3307168 (m.stoelinga@knb.nl)

Ledenraad KNB aan de slag met belangenbehartiging

Een deel van de ledenraad van de KNB heeft 28 mei een workshop belangenbehartiging gevolgd. In Perscentrum Nieuwspoor in Den Haag kregen de aanwezigen het nut en de noodzaak van lobbyen te horen. Ad Koppejan, oud-Kamerlid voor het CDA, gaf inzichten in de essentie van beleidsbeïnvloeding, zoals agendavorming en het aanleveren en insteken van standpunten.

Zo'n acht ledenraadsleden waren donderdag naar Den Haag gekomen. Naast een hoop *do's & don'ts* en *tips & tricks* werd er ook geoefend met de gepresenteerde theorie. De dag werd besloten met een rondleiding door de Tweede Kamer.

CHRISTEL WISKERKE

Op 11 juni is het de beurt aan de overige ledenraadsleden. Dan is niet Ad Koppejan aanwezig, maar Christel Wiskerke, fractie-medewerker Justitie bij de SP in de Tweede Kamer. Zij is in het verleden een halfjaar kandidaat-notaris geweest.

Meer informatie: KNB, Tessa Maas, telefoon 070 3307122 (t.maas@knb.nl)

KNB organiseert workshop Cybercriminaliteit

Bijna 40 procent van alle *security*-incidenten wordt veroorzaakt door menselijk gedrag. Het is dus van belang dat kantoor-medewerkers bij het gebruik van ICT-middelen inzicht hebben in de dreigingen en risico's waaraan ze blootstaan. Om dit inzicht te vergroten, komt de KNB op 15 september met een workshop cybercriminaliteit. De workshop wordt georganiseerd in samenwerking met de Sebyde Academy, specialist op het gebied van *security awareness*.

Het verhogen van het bewustzijn op het gebied van *security* is een belangrijke factor bij het verlagen van de risico's. Duurzaam veilig gedrag vergroot de betrouwbaarheid en weerbaarheid van de organisatie en vermindert het aantal *security*-incidenten. Tijdens de workshop wordt een overzicht gegeven van de risico's en gevaren, de mogelijkheden die er voor onbevoegden zijn om toegang

te krijgen tot belangrijke kantoorgegevens en de gevolgen hiervan. Daarnaast worden ook mogelijke maatregelen om risico's op de werkplek te verlagen uitgebreid besproken.

PERSOONLIJKE AANDACHTSPUNTEN

De deelnemers worden gestimuleerd om de informatie te projecteren op de situatie op hun eigen werkplek/werkomgeving. Het invullen van speciale formulieren levert de deelnemers een overzicht van persoonlijke aandachtspunten op de eigen werkplek op.

Meer informatie en inschrijven: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307121 (cursussen@knb.nl) of NotarisNet/Opleidingen

Duurzaam veilig gedrag vergroot de betrouwbaarheid en weerbaarheid van een organisatie.

COLOFON

Notariaat Magazine is een uitgave van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en publiceert nieuws en achtergronden over onderwerpen die het notariaat raken. Bij de KNB zijn ruim 1.300 notarissen en 1.650 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. Notariaat Magazine verschijnt eenmaal per maand, met uitzondering van de maand augustus. De redactie van Notariaat Magazine is onafhankelijk en werkt op basis van een redactiestatuut. De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden brieven en opinies in te korten.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie
Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3307111

Redactie: Mechtelt Lindenhovius (hoofdredacteur), Jessica Hendriks (redacteur), Joris Drost (redacteur), Clemens van Gessel (correctie),
Telefoon 070 3307170, **e-mail** nm@knb.nl

Aan dit nummer werkten mee:
Lex van Almelo, Peter Louwerse, Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Peter Steeman, Jolanda aan de Stegge, Berdine Vos-Vegter, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Bart van Gemert, Steven ten Hagen, Mark Jonker Roelants, Joyce Leemrijse, Hens Meengs, Anne-Marie Snel, Nora van Oostrom-Streep en Mariska Dalmijn-Verkooijen

Foto's: Truus van Gog
Omslag: Truus van Gog

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

Uitgever: Sdu Uitgevers,
Peter Frissen
Prinses Beatrixlaan 116
2595 AL 's-Gravenhage
Postbus 20025
2500 EA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3789571

Druk: Drukkerij Senefelder Misset, Doetinchem

Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 116,03 euro per jaar (excl. btw en incl. administratie- en verzendkosten), prijswijzigingen voorbehouden

Abonnementenadministratie:
Sdu Klantenservice
Postbus 20014, 2500 EA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3789880, fax: 070 3789783

Vanwege de aard van de uitgave, gaat Sdu uit van een zakelijke overeenkomst; deze overeenkomst valt onder het algemene verbintenissenrecht.

Advertentie-acquisitie: Sdu Mediasales, Marieke van Wezel
telefoon: 070 3780705
e-mail: m.v.wessel@sdu.nl

ISSN: 1568-4121

© KNB/Sdu Uitgevers
Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervoerd (waaronder begrepen het opslaan in een geautomatiseerd gegevensbestand) of openbaar gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever of de KNB. De bij toepassing van art. 16B en 17 Auteurswet wettelijk verschuldigde vergoedingen wegens fotokopieën, dienen te worden voldaan aan de Stichting Reprorecht, Postbus 882, 1180 AW te Amstelveen. Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, aanvaarden de auteur(s), redacteur(en) en uitgever geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten of onvolkomenheden.

HO
KEURMERK



Kandidaat-notaris staat er alleen voor

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

In februari 2014 hebben klager K en twee kopers een gesprek met kandidaat-notaris KN (zij werkt op een 'prijzvechterskantoor') over de verkoop van de aandelen in zijn bv. KN laat partijen vast een volmacht voor de aan- en verkoop tekenen, en ook tekenen partijen vast de formulieren voor de Kamer van Koophandel. Enkele weken later stuurt KN het concept van de akte aan partijen. Op een zaterdag in juni meldt K dat alle werkzaamheden beëindigd moeten worden; KN bevestigt maandag dat er nog niets is geformaliseerd.

De klacht

K beheerst de Nederlandse taal niet of nauwelijks en klaagt dat er geen tolk bij het gesprek was en dat hij onvoldoende is geïnformeerd. K dacht dat in februari, met het tekenen van de volmachten en formulieren, de overdracht heeft plaatsgevonden en heeft toen ook eigendommen van de bv aan de kopers overgedragen.

Het verweer

Klager was bekend met de werkwijze van het notariskantoor. In het voorjaar van 2013 heeft een ervaren collega tijdens de bespreking met K geconstateerd dat de kennis en het begrip van de Nederlandse taal van klager voldoende waren en is de werkwijze van het kantoor met klager doorgenomen.

Aan het eind van de bespreking in februari 2014 heeft KN partijen gemeld dat zij nog goed over bepaalde zaken, zoals de voorwaarden voor de overdracht, de koopsom voor de aandelen, de aandelenverhoudingen en dergelijke, moesten nadenken en heeft zij mondeling benadrukt dat er nog niets definitiefs geregeld was.

Het oordeel

Er is onvoldoende komen vast te staan dat KN zich voldoende overtuigd heeft van de wil van K. Zij heeft onvoldoende gecontroleerd of K begreep wat de gevolgen waren van het tekenen van de volmacht. Tijdens de zitting is de kamer niet gebleken dat K de Nederlandse taal

voldoende machtig is. KN had een tolk moeten inschakelen of op zijn minst controlevragen aan klager moeten stellen. Het handelen van KN is dermate klachtwaardig dat dit zou moeten leiden tot het opleggen van de maatregel van berisping. Er zijn echter verzachtende omstandigheden. KN is bijna drie jaar in het notariaat werkzaam en dient een (goede) begeleiding te krijgen van de notaris op het betreffende kantoor. Uit niets blijkt dat de (waarnemende) notaris KN (goed) heeft begeleid in haar werkzaamheden. Het heeft er alle schijn van dat KN er alleen voor staat. De kamer is gezien het voorgaande van oordeel dat kan worden volstaan met het opleggen van de maatregel van waarschuwing.

De notariskamer legt de maatregel waarschuwing op

Kamer voor het notariaat Den Haag,
15 april 2015
ECLI:NL:TNORDHA:2015:10

Opmerking

Voor kandidaten levert deze uitspraak een reden te meer op om te staan op een goede begeleiding en opleiding.

Notaris sluist contante gelden door als service

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

Erflater E overlijdt in oktober 2010, met achterlating van zijn kinderen Z en D en zijn partner K (klaagster). Vlak voor het overlijden verklaren Z en D schriftelijk dat zij akkoord gaan met verkoop van het Franse vakantiehuisje aan K voor 15.000 euro. Begin 2011 hebben Z en D een gesprek met de notaris N, waarbij K later aanschuift. N vraagt K of zij een schenking heeft ontvangen van E. K bevestigt dat zij een bedrag van 25.000 euro in contanten van E had ontvangen om het huisje te verkrijgen en te renoveren. In opdracht van N gaat K dat bedrag tijdens het gesprek thuis ophalen en overhandigt zij dit vervolgens aan N, waarna deze het geld heeft geteld en in een verzegelde envelop heeft gedaan. In 2013 wordt het

huis op naam van de kinderen geregistreerd. In juni 2014 heeft Z een gesprek met de gemachtigde van K over de overdracht van het huisje. Dan pas verneemt K dat N in 2011 het bedrag van 25.000 euro direct na ontvangst aan D heeft overhandigd. De gemachtigde van K neemt contact op met N, maar deze ontkent meermalen dat hij het bedrag heeft opgeëist en ontvangen van K. Ook merkt N op dat hij contant ontvangen gelden altijd aan het ministerie moest melden omdat het 'zwart geld' betrof.

De klacht

K verwijt N dat hij bij herhaling in strijd met de waarheid heeft verklaard dat hij geen gelden van haar in ontvangst heeft genomen, dat hij geen ontvangstbevestiging aan haar heeft afgegeven, dat er met haar niet is gesproken over de vraag hoe deze gelden moesten worden aangemerkt en dat hij haar niet heeft bericht, en zelfs meermalen heeft ontkend dat deze gelden vervolgens aan D zijn overhandigd.

Het verweer

N heeft een mail van de man van D waaruit blijkt dat dit bedrag de erven heeft bereikt. De transactie is verlopen via het notariskantoor en een MOT-melding is niet gedaan. Een en ander is tussen werkzaamheden door zo gelopen als service.

Het oordeel

De kamer concludeert dat N, in strijd met de waarheid, bij herhaling een verklaring heeft afgelegd tegenover een gemachtigde van een rechtstreeks belanghebbende. Dat N bij het eerste contact met deze gemachtigde wellicht enige terughoudendheid heeft betracht, valt te begrijpen. Dat hij vervolgens echter is blijven persisteren bij zijn onware verklaring en deze pas tijdens het gesprek met de plaatsvervangend voorzitter van de kamer heeft herroepen, rekent de kamer hem in ernstige mate aan. Hierdoor heeft de notaris het vertrouwen geschaad dat men in het notariaat behoort te kunnen stellen. Verder staat vast dat N aan K geen ontvangstbevestiging heeft verstrekt en dat N de dochter evenmin voor ontvangst heeft laten tekenen. Dat hij dit heeft nagelaten, acht de kamer zeer onzorgvuldig. Uit de handelwijze van N zou kunnen worden afgeleid dat hij de gelden heeft

aangemerkt als boedelgelden, maar dan had het op de weg van N gelegen aan K daarover duidelijkheid te verschaffen. Verder heeft N een hoger bedrag dan het middels artikel 12 van de Verordening beroeps- en gedragsregels 2011 toegestane bedrag van 15.000 euro in contanten in ontvangst genomen. Ook op dit punt heeft de notaris tuchtrechtelijk laakbaar gehandeld.

De notariskamer legt de maatregel berisping op

*Kamer voor het notariaat Den Bosch, 20 april 2015
ECLI:NL:TNORSHE:2015:4*

Opmerking

Vertrouwen is het *unique selling point* van het notariaat dat dagelijks bewezen moet worden.

Notaris handelt ongepast door aanvraag van ondercuratelestelling te ondermijnen

Uitspraak: *(deels) gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

Z verleent op 20 september 2013 een algehele volmacht aan haar broer K omdat zij vanwege haar geestelijke en lichamelijke gesteldheid haar belangen niet geheel zelfstandig meer kan behartigen. Deze akte is gepasseerd door notaris A, ambtsgenoot van notaris N. Eind november doet K een verzoek tot ondercuratelestelling van zijn zuster bij de rechtbank. Begin december bericht N aan K dat Z haar volmacht heeft ingetrokken. Half december passeert N een levenstestament van Z. N en een vriendin van Z dienen een verzoek tot onderbewindstelling en instelling van een mentorschap in bij de rechtbank. De rechtbank leidt de verzoeken door naar het arrondissementsparket en de officier van justitie verzoekt de rechtbank op 16 december tot onderbewindstelling van de goederen van Z en de benoeming van een mentor.

N laat intussen een VIA-arts onderzoek doen naar de gesteldheid van Z. Uit het proces-verbaal van de zitting

van 20 januari 2014 blijkt dat de rechter voornemens is K tot bewindvoerder te benoemen. N benadert de rechtbank na de zitting. Op 31 januari 2014 wordt Z onder curatele gesteld met benoeming van een professionele curator.

De klacht

K verwijt N dat deze onzorgvuldig en overhaast handelde met het intrekken van de volmacht en het passeren van het levenstestament, dat N te snel en zonder onderzoek onnodig een verzoek tot onderbewindstelling heeft aangevraagd en daarvoor een rekening aan Z heeft gestuurd, dat N zich onheus over K heeft uitgelaten, en dat zij de rechtbank meermalen buiten zijn medeweten om heeft benaderd, hetgeen in strijd is met een goede procesorde.

Het verweer

N voert met name aan dat K geen belanghebbende is en dus niet ontvankelijk is.

Het oordeel

De kamer oordeelt dat K wel belanghebbende is. Artikel 99 lid 1 Wet op het notarisambt kent ook een afgeleid belang en het belang is niet beperkt tot de relatie cliënt-notaris.

Volgens de kamer heeft N wat betreft de vaststelling van de wilsbekwaamheid onzorgvuldig en inconsistent gehandeld. Bij de beoordeling of er reden voor twijfel is, moeten de indicatoren van het KNB Stappenplan beoordeling wilsbekwaamheid worden nagegaan. N heeft in het eerste gesprek met Z aangegeven dat het beter was dat notaris A de intrekking van de volmacht zou verzorgen. Daartoe bleek A niet bereid. N had informatie moeten inwinnen bij derden (andere dan de vriendinnen/mantelzorgers) omtrent de wilsbekwaamheid. De kamer acht het met name verwijtbaar dat N zonder meer aannam dat A niet wilde meewerken aan de intrekking van de volmacht en geen contact met A heeft opgenomen over zijn redenen daaromtrent. Het bevreemdt de kamer dat N het verzoek tot onderbewindstelling indiende terwijl zij wist dat er een verzoek tot ondercuratelestelling was ingediend, en des te meer omdat N dit verzoek namens zichzelf en de vriendin deed, terwijl zij wist dat dit niet mogelijk is. De kamer acht het ongepast dat N op

deze manier trachtte het verzoek tot ondercuratelestelling te ondermijnen. De klacht dat N buiten medeweten van K de rechtbank benaderde is niet gegrond, maar het was wellevend van N geweest om K daarover in te lichten.

Door het handelen van N is elk contact tussen Z en K verbroken, hetgeen K emotioneel zeer aangrijpt. Weliswaar behoefde N niet het belang van K te behartigen (als partijnotaris van Z), maar bij een meer prudent handelen van N had deze emotionele schade vermeden kunnen worden.

De notariskamer legt de maatregel waarschuwing op

*Kamer voor het notariaat
Arnhem-Leeuwarden, 13 april 2015*

Opmerking

De kamer meent dat ook voor het vaststellen van de vraag of er twijfel is de indicatoren van het stappenplan leidend zijn. Het Hof Amsterdam heeft als vaste lijn dat een notaris die geen reden tot twijfel heeft niet het stappenplan hoeft te volgen. Het is vragen om moeilijkheden als de notaris een cliënt volledig wilsbekwaam acht, maar kort daarna een verzoek tot onderbewindstelling doet (en er bovendien een verzoek tot ondercuratelestelling loopt). Het is niet alleen in het belang van de notaris, maar vooral in het belang van de cliënt (en zijn of haar nabestaanden) dat zo veel mogelijk discussie over wilsbekwaamheid wordt vermeden, waartoe een meer standaardmatig inschakelen van een VIA-arts mogelijk kan bijdragen. De 'verzekeringspremie' hiervoor is niet hoog in verhouding tot de schade die voorkomen kan worden, en kan gemotiveerd worden met het aanhalen van het omvangrijke aantal (tucht)zaken dat hierover gevoerd wordt, waaronder zich nogal eens 'golddiggers' bevinden die hun geluk beproeven, vooral als de belangen groot zijn.

Op NotarisNet zijn naast bovenstaande uitspraken ook andere tuchtuitspraken te lezen. Nadere informatie: KNB (nm@knb.nl)



PERSONALIA

Recent benoemd tot notaris

Coevorden (protocol mr. M.G. Gaikema) m.i.v. 10 juni 2015 **mr. L. Reinsma**, kandidaat-notaris (1996); *Menameradiel* (protocol mr. Tj.J. Koelmans) mevrouw **mr. S.A. de Vries**, kandidaat-notaris (1997).

Aangewezen tot toegevoegd notaris

Eindhoven (protocol mr. M.W. van der Zanden) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. E. Kraaijveld**; *Amsterdam* (protocol mevrouw mr. M.G. Brummelhuis) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. V.C. Russell-Stradmeijer**.

Eervol ontslag op verzoek

mr. D.C. van de Castel, notaris te *Nijkerk*, m.i.v. 1 juni 2015;
mr. W.W. van 't Hoff, notaris te *'s-Gravenhage*, m.i.v. 1 juni 2015;
mr. G.J. Numan, notaris te *Hengelo*, m.i.v. 1 juni 2015;
mr. R. de Vries, notaris te *Hof van Twente*, m.i.v. 1 juni 2015;
mr. M.G. Gaikema, notaris te *Coevorden*, m.i.v. 10 juni 2015.

Toewijzing protocol

De staatssecretaris van Veiligheid en Justitie heeft besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. Chr.M. Stokkermans, tot 1 december 2014 notaris te Amsterdam, m.i.v. 1 juni 2015 toe te wijzen aan mevrouw **mr. J.J.C.A. Leemrijse**, notaris te *Amsterdam*.



In memoriam

Op 10 mei is onze geliefde collega **Bianca Zwart** (35) in het bijzijn van haar dierbaren overleden. In de bijna acht jaar die Bianca op het auditbureau van de KNB heeft gewerkt, hebben wij haar leren kennen als een levenslustig en aangenaam mens. Zij was een betrokken medewerkster van de KNB. Zij vierde het leven steeds met oog en hart voor anderen. Met pijn in het hart nemen we dan ook afscheid van haar.

Bestuur, directie en medewerkers Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie



Evelien Kraaijveld



Lennard Reinsma



Sjoukje Antje de Vries

Voetstuk

In de vorige editie van het *Notariaat Magazine* brak Nora van Oostrom een lans voor het werkelijke kapitaal van het Notariaat 2.0: de kandidaat-notaris. Onder de titel 'Opleiden of oplijden?' deelde zij met ons enkele ervaringen die tijdens verschillende bijeenkomsten van de notariële beroepsopleiding in een sfeer van vertrouwen tussen jonge kandidaat-notarissen zijn uitgewisseld. De oorzaak van de door haar aangehaalde excessen blijkt doorgaans gelegen in het feit dat de kandidaat wordt gezien als iemand die direct rendabel en commercieel inzetbaar moet zijn en niet als iemand waar je zuinig op moet zijn. Het is echter belangrijk om soms wel die declarabele tijd op te offeren om te ondersteunen bij lastige dossiers en de beroepsopleiding.

Een professionele beroepshouding eist nu eenmaal dat we elkaar hierin respecteren en ondersteunen.

OPLUCHTING

In haar conclusie roept de columnist ten slotte op om de kandidaat op een voetstuk te plaatsen. Door middel van deze bescheiden bijdrage wil ik deze gunst retourneren. Tijdens mijn eerstvolgende bijeenkomst van de beroepsopleiding na het verschijnen van de genoemde column, is mij namelijk duidelijk geworden hoe breed de boodschap van Van Oostrom onder de kandidaten wordt gedragen. Voor velen was het een hele opluchting om te horen dat zij niet de enigen zijn die tegen bepaalde muren oplopen, dat de ervaren notaris die die dag als docent

optrad als jonge kano ook weleens slapeloze nachten heeft gehad, en dat onze woordvoerster het nu bespreekbaar heeft gemaakt. Ik denk daarom dat ik namens velen spreek als ik zeg dat ik het heel stoer vind dat je die column hebt geschreven. Bedankt Nora!

Kano

Drie kandidaat-notarissen schrijven bij toerbeurt de Kanocolumn. Elke maand doet een van hen verslag van de belevenissen en ervaringen als kandidaat-notaris. Om vrijuit te kunnen schrijven, ondertekenen ze de column slechts met 'Kano'.

Model 7.0 en trends in de estate planning

Het is al weer even geleden dat wij het combimodel (inmiddels modellen 6a en 6b) tegen het licht hebben gehouden. Tijd voor nadere bezinning en een check-up. De EstateTipdag 2015 zal dan ook met name in het teken staan van 'model 7.0', welk model digitaal ter beschikking zal worden gesteld, zodat u naar believen onderdelen hiervan kunt gebruiken in uw praktijk. Maar er is meer.... Voordat we met zomerreces gaan, willen wij ook met u de trends en actuele ontwikkelingen in de nationale estate planning bespreken.

Tevens vieren wij met U het jubileum van tien jaar EstateTip!! Enkele appetizers op de 'Schijf van Vijf':

- **Het huwelijksvermogensrecht:** Wat is de impact van de voorgestelde beperking van de huwelijks-gemeenschap op de estate planning?
- **Schenken:** De voortdurende zoektocht naar de bevoordelingsbedoeling en de onvoltooide waardeverschuiving?
- **Testamenten:** combimodel versie 7.0
- **Levensverzekering:** Kent u de levensverzekerings-executeur?
- **Internationaal:** Zit u al goed in de Europese Erfrechtverordening?

Wij hopen deze cursus bijzonder (praktisch en op maat) te maken, door u in overleg met ons het programma te laten samenstellen. Met een mailtje naar info@estatetipeducation.nl kunt u een digitale lijst opvragen van de titels van de honderden vanaf 2004 verschenen EstateTips. U kunt dan verzoeknummertjes indienen die (zoveel mogelijk) behandeld zullen worden in het licht van de actualiteit.

Sterker nog, u kunt naast de tipnummers ook nog een estate planningsonderwerp doorgeven dat u graag behandeld ziet, bijvoorbeeld omdat dat speelt in een van uw kantoordossiers.

Informatie en aanmeldingen

Voor meer informatie en aanmeldingen:
www.estatetipeducation.nl

EstateTipdag 2015

met borrel

Datum dinsdag 23 juni 2015

Tijd 10.00 uur – 16.30 uur

Locatie Jaarbeurs te Utrecht

Docenten Prof. mr. dr. W. Burgerhart
Prof. mr. dr. B.M.E.M. Schols
Prof. mr. F.W.J.M. Schols

Prijs € 495,- exclusief BTW
voor abonnees van ons clubblad EstateTip
Review of vaste ETE-bezoekers:
de derde man of vrouw van kantoor gratis.

PE punten 5 pe-punten KNB, EPN (in aanvraag)



Het opleidingsinstituut voor notariële medewerkers en paralegals.

AGENDA INM CURSUSSEN

11 juni 2015: **Actualiteiten Huwelijksvermogensrecht**
29 september 2015 **Erf- en schenkbelasting**
17 november 2015: **Actualiteiten WBR**
3 en 24 november: **Erfrecht Tweedaagse**

INM Opleidingen: Najaar 2015 gaan van start:

- Module Onroerend goedrecht
(2 webinars, 7 cursusdagen)
- Module Ondernemingsrecht
(2 webinars, 7 cursusdagen)

De cursusprijs bedraagt: € 2.550,- ex btw per module
Voor informatie en inschrijven: www.INM.nl



Slimme software voor de notariële praktijk...

U kent NEXTassyst van Devoon? Met onze software handelt u vrijwel papierloos al uw zaken af, waarbij veel standaardwerkzaamheden volledig automatisch gaan. Uw kantoor gaat sneller en efficiënter werken, waardoor u kosten bespaart.



www.devoon.nl

Devoon BV | Reeuwijkse Poort 305a | 2811 NV Reeuwijk
Telefoon 0182-39 99 94 | info@devoon.nl



ict concept.

...altijd en overal probleemloos te gebruiken

Met de cloud-diensten van ICT Concept kunt u NEXTassyst overal gebruiken waar een internetverbinding is. Op uw kantoor, thuis, bij een cliënt of onderweg... met een paar klikken hebt u veilig toegang tot uw volledige systeem.

T 088 002 84 82
www.ict-concept.nl



Amersfoort Amsterdam Eindhoven
Joure Oosterhout Rotterdam