

Intervisie voor kandidaat-notarissen

## Leren van elkaar

- 6 Resultaten onderzoek  
'Dreiging en geweld  
in het notariaat'
- 10 Negeren is geen keuze:  
wat doe je als bedreigde notaris?
- 24 Defungeren zoals Jan



**Niehoff Werning & Kooij**  
financieel adviseurs voor advocatuur en notariaat

# Een eigen kantoor starten?

De meeste starters starten bewust hun eigen kantoor vanuit passie. Je wilt vol gas vooruit. Maar voor iedere startende ondernemer zijn er ook valkuilen. Hoe herken je deze? En nog belangrijker: hoe voorkom je dat je daar in valt?

Bijvoorbeeld door een reële liquiditeitsbegroting waarin niet alleen de aanschaf van inventaris en briefpapier voorkomen, maar ook de kosten voor softwarelicenties, huur, verzekeringen en kredietfaciliteiten. Kortom; een goed doortimmerd ondernemingsplan.

Met onze kennis van het notariaat helpen we al ruim 35 jaar starters op weg.

Vraag het starterspakket van Niehoff Werning & Kooij aan, zodat je snel 'up and running' bent.

Alvast succes!

[www.nwk.nl](http://www.nwk.nl)



editie 9, november 2016



## 6 'Klant is koning'-gevoel

Het varieert van dreigend praten en de rekening niet willen betalen, tot stalken en familieleden bedreigen. 42 procent van de (kandidaat-)notarissen is tijdens het werk weleens bedreigd. Dit blijkt uit onderzoek van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). 'Natuurlijk zijn het incidenten, maar die komen blijkbaar vaak voor.' Ook vertellen twee notarissen over hun ervaringen met bedreigingen. Plus tips van een deskundige.

## 20 Leren van elkaar

Een vakinhoudelijk overleg hebben de meeste kantoren wel. Maar voor persoonlijke vragen die samenhangen met het werk hebben kandidaat-notarissen is geen duidelijk klankbord. Om op dat vlak van elkaar te kunnen leren, wordt in de ring Overijssel een intervisiegroep geformeerd. Omdat dit prille voorbeeld navolging verdient, wordt op 15 november een workshop over intervisie gehouden tijdens het jaarlijks symposium voor kandidaat-notarissen.

## 24 Defungeren zoals Jan

Ervol ontslag wegens ziekte: wat brengt dat teweeg in een bloeiende notarispraktijk? Een gesprek met Jan Jager en zijn opvolgster Marije Bruning.

- 4 Nieuws
- 10 Negeren is geen keuze: wat doe je als bedreigde notaris?
- 12 Archief Amsterdamse notarissen wordt ontsloten
- 15 Column Nora van Oostrom-Streep
- 16 Project Aardwarmte Vogelaer
- 19 Icoon: Heidi van Dijk
- 22 De Foto
- 28 Vragen staat vrij
- 30 En verder:  
Liesbeth van den Brink-Baggerman
- 33 Kanocolumn
- 34 Specialisten
- 36 Column Jef Oomen
- 37 KNB-nieuws
- 40 Tuchtrecht
- 42 Personalia



*'In zo'n kleine organisatie ben je meer dan alleen collega's'*



### Op de cover

Imke Blatter, trainer bij Dialogue, vertelt op p. 20 over intervisie. Zij geeft daar op het symposium voor kandidaat-notarissen een workshop over.



## Amsterdamse notarissen voetbalkampioen

ONDERNEMEN

Het notariselftal van de ring Amsterdam heeft 20 oktober het jaarlijkse voetbaltoernooi met de Amsterdamse hypotheekadviseurs, makelaars en junior-makelaars gewonnen. Hiermee kwam de cup voor het eerst sinds drie jaar weer in handen van de notarissen.

Het jaarlijkse voetbaltoernooi is een informele manier om beoefenaars van verschillende professies te treffen buiten de dagelijkse werkzaamheden om. Het werd dit jaar voor de vijftiende keer gehouden.



Het notaristeam bestond uit: (staand) Bert Buma, Daan Hagelstein, Thomas van Nie, Roderick Hanrath, Richard Schaefers, Arief van Rhee. (zittend) Jules van de Winckel, Erwin van

Elst, Mattijs Heijerman, Frits Woonijk en Lorraine Prade. Coach was Joseph van de Kar, notaris in Amstelveen (niet op de foto). •

“ (...) als een familiebedrijf overgaat naar de volgende generatie om dat voort te zetten en daar belasting over moet worden betaald, is de continuïteit in het geding”

Directeur Albert-Jan Thomassen van Familiebedrijven Nederland over het fiscaal voordeel bij bedrijfsopvolging in *Het Financieele Dagblad* van 19 oktober 2016

## Onderzoek in het ondernemingsrecht in the picture

ONDERNEMINGSRECHT

Stichting Wetenschappelijk Onderzoek (Notarieel) Ondernemingsrecht (WONO) houdt op 2 december een symposium over ‘Onderzoek het ondernemingsrecht! 2016’. Er wordt onder andere gesproken over de optimale rechtsvorm voor de samenwerking in het (vrije) beroep en de verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid van de niet-uitvoerende bestuurder. De bijeenkomst vindt plaats in Amsterdam bij de Stichting tot Bevordering der Notariële Wetenschap. •

## Buren fuseert met HIL International Lawyers & Advisers

ONDERNEMEN

Buren, advocaten, notarissen en belastingadviseurs is in oktober gefuseerd met HIL International Lawyers & Advisers. Zij gaan gezamenlijk verder onder de naam Buren. Naast de locaties in Amsterdam, Den Haag en Luxemburg heeft het kantoor nu ook vestigingen in Shanghai en Beijing. Door deze fusie ontstaat – volgens Buren – de grootste geïntegreerde Chinese praktijk in Nederland. Na afronding van de integratie telt het kantoor meer dan 120 medewerkers, waarvan ruim 70 advocaten, notarissen en fiscalisten. Hiertoe behoren ook 12 Chinese juristen. •

## Handboek over alle aspecten van een erfenis

PERSONEN- EN FAMILIERECHT

Financieel planner Marijke Wijnhoven heeft een praktisch handboek geschreven dat alle aspecten van een erfenis behandelt. In het boek *Het ABC van Erven & Nalaten* staan alle regels en wetten uitgelegd voor mensen die hun nalatenschap goed willen regelen, maar ook voor iemand die te maken krijgt met een erfenis als een van zijn naasten overlijdt. Met duidelijke voorbeelden worden alle mogelijke

situaties beschreven. Wat gebeurt er als er sprake is van schulden, een samenlevingscontract, een woning of een onderneming? Wat zet je in je testament? Wat gebeurt er als je kinderen uit een eerder huwelijk hebt? Het boek is daarmee ook een handig preventief hulpmiddel om de zaken rond de erfenis vooraf vast te leggen. •





‘Samen een goede deal sluiten’

**(Kandidaat-)notarissen kunnen voortaan gebruikmaken van de dienstverlening van Balieplus. Het eerste jaar zelfs kosteloos. Dat is het gevolg van een samenwerkingsovereenkomst tussen Balieplus en de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Balieplus-directeur Paul Paasschens: ‘Laat notarissen vakinhoudelijk bezig zijn en het zoeken naar de beste dienst voor een goede prijs aan ons overlaten.’**

*Balieplus, wat is dat eigenlijk?*

‘Plat gezegd zijn we een soort inkoopcollectief. Ik gebruik het woord liever niet, maar dat maakt wel snel duidelijk wat we doen. Wij leveren al sinds 1997 diensten en producten die zijn afgestemd op de behoeften van juridisch professionals, zowel voor kantoren als voor zelfstandige beroepsbeoefenaars. Voorheen waren dat vooral advocaten, maar nu ook notarissen.’

*Waarom is dit ook iets voor het notariaat?*

‘Een groot deel van het notariaat bestaat uit kleine kantoren. Daarmee bezet het notariaat eigenlijk de “k” van de term mkb. Zo’n klein kantoor krijgt zelfstandig geen inkoopvoordeel, via Balieplus wel. Samen kunnen we een goede deal sluiten.’

*Noem eens een voorbeeld van een product of dienst?*

‘We hebben individuele abonnementen per (kandidaat-)notaris of kantoorlicenties voor het hele kantoor. Die laatste groep kan gebruikmaken van alles wat wij bieden. Niet alleen de (kandidaat-)notarissen profiteren er dan van, maar ook de overige medewerkers op kantoor. Denk aan ziektekostenverzekeringen, waar wij een voordeel van 100 euro per persoon op hebben weten te krijgen. En 20 procent korting op een opleiding via de Sdu.’

*Wat moeten notarissen ervoor doen?*

‘In november krijgen alle KNB-leden een e-mail van ons. Hierin leggen wij uit wie wij zijn en wat ze kunnen verwachten. Door samenwerking met de KNB is het eerste jaar voor alle (kandidaat-)notarissen gratis. Wij zien het als pilot. Daarna kunnen de deelnemers kiezen of ze ermee verder willen of niet. Ik kom de aankomende tijd graag bij ieder kantoor langs om uit te leggen wat ze met Balieplus kunnen. Vrijblijvend, tijdens de lunch. Ik zorg voor de broodjes!’

## Steeds meer kritiek op wetsvoorstel mediation

MEDIATION

**De notarissen en advocaten hebben in oktober kritiek geuit op het wetsvoorstel mediation. Dit wetsvoorstel is ingediend door minister Ard van der Steur (VVD) toen hij nog Kamerlid was. De werkzaamheden van een notaris als beëdigend mediator moeten worden gescheiden van zijn notariële functie. En de notariële tuchtrechter moet niet oordelen over het handelen van een notaris als mediator. Dit laten de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en de Vereniging van Mediators in het notariaat (VMN) weten. KNB en VMN geven de minister in overweging de afbakening van bevoegdheden van de twee tuchtrechters te regelen.**

De Nederlandse Orde van Advocaten schrijft in haar reactie dat het wetsvoorstel geen toegevoegde waarde heeft. ‘Onduidelijk is voor welk probleem dit wetsvoorstel een oplossing biedt’, zegt de Orde. De advocaten denken dat het wetsvoorstel op een groot aantal vlakken een contraproductieve invloed zal hebben op mediation.

### JURIDISCHE EXPERTISE

Ook de vereniging van Familierecht Advocaten Scheidingsmediators (vFAS) zet kritische kanttekeningen bij het wetsvoorstel. Het belangrijkste kritiekpunt van de vFAS betreft de toegang tot de rechter. Dat vinden de familie-rechtadvocaten een ondoordacht idee. Bij echtscheidingen krijg je te maken met een juridisch complexe materie, en de belangen zijn groot. Alleen het zijn van beëdigd mediator is onvoldoende. Je moet volgens hen ook juridische expertise hebben. Eind september leverde de Hoge Raad ook al een kritisch stuk in. •

## PvdA wil initiatief-wetsvoorstel CAHR indienen

ONDERNEMINGSRECHT

**Kamerlid Ed Groot van de PvdA is voornemens om op zeer korte termijn met een initiatiefwetsvoorstel centraal aandeelhoudersregister (CAHR) te komen. Groot heeft het wetsvoorstel vrijwel klaarliggen. Hij wil dit het liefst samen met de SP indienen. Dit blijkt uit het conceptverslag van het Algemeen Overleg over witwassen en aanpak misbruik vastgoed van 6 oktober.**

Groot ziet het register van uiteindelijk belanghebbenden (UBO-register) niet als panacee om inzicht te krijgen in wie de uiteindelijke eigenaren zijn van bv’s. Ten eerste hangt de betrouwbaarheid van het UBO-register af van de medewerking van diezelfde uiteindelijke belanghebbenden. Ten tweede blijven deelnemingen in vennootschappen onder de 25 procent uit het zicht. Groot ziet de



oplossing daarvoor in een CAHR op basis van objectief verifieerbare notariële akten. Dat is volgens hem een onmisbare aanvulling op het UBO-register, omdat dit een check is op de juistheid van UBO-meldingen en omdat het dient ter bestrijding van bijvoorbeeld ontwijking van overdrachtsbelasting op onroerend goed. •

# 'Klant is koning'-gevoel



Het varieert van dreigend praten en de rekening niet willen betalen, tot stalken en familieleden bedreigen. 42 procent van de (kandidaat-)notarissen is tijdens het werk weleens bedreigd. In een derde van de gevallen gaat het om schelden, 7 procent van de respondenten wordt soms fysiek bedreigd. Dit blijkt uit onderzoek van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB).

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Roel Ottow

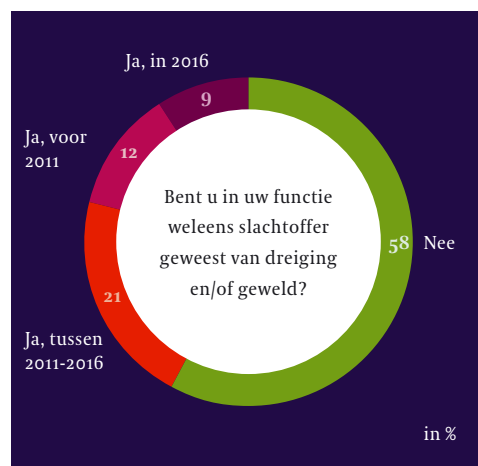
**D** e ergste dreiging was een kogelbrief door een debiteur die het niet eens was dat zijn woning executoriaal werd verkocht. De kogel was ingekerfd met mijn naam. Verder had hij een tekening gemaakt van mijn graf.' Een ervaring van een van de (kandidaat-)notarissen die aan het KNB-onderzoek 'Dreiging en geweld in het notariaat' deelnamen. In dit geval is er aangifte gedaan bij de politie. Die nam het serieus, gaf advies over hoe het huis te beveiligen en hoe naar het werk te gaan. De bedreigde (kandidaat-)notaris laat weten ervan te hebben geleerd. 'Andere verbale aantijgingen doen je dan niet meer zo veel. Het klinkt wellicht gek, maar het heeft uiteindelijk dus ook wat opgeleverd.'

## SLACHTOFFER

Begin 2016 werd bekend dat de advocatuur in grote mate te maken heeft met bedreigingen en geweld. 74 procent van de advocaten gaf aan in aanraking te zijn geweest met geweld

bij het uitoefenen van hun beroep. Een schokkend hoog aantal. Reden voor de KNB om een soortgelijk onderzoek uit te zetten onder de leden. Hier werd massaal gehoor aan gegeven. Ruim 1.000 (kandidaat-)notarissen reageerden. Dat is meer dan de 681 advocaten die de vragenlijst invulden. In het notariaat valt het kwartje de andere kant op: 58 procent

zegt nog nooit in functie het slachtoffer te zijn geworden van dreiging en/of (verbaal) geweld. De overige 42 heeft dit echter wel. Bijna 10 procent daarvan zelfs het afgelopen jaar. 60 procent van de bedreigde (kandidaat-)notarissen heeft er 1 à 2 keer mee te maken gehad, 6 procent wel 7 tot 12 keer. Iets meer dan de helft van de bedreigde (kandidaat-)notarissen is man.



## ONACCEPTABEL

Bijzonder hoogleraar Veiligheid en Veerkracht aan de VU, tevens directeur van het Verwey-Jonker Instituut, Hans Boutellier vindt het aantal bedreigingen hoog. 'Natuurlijk zijn het incidenten, maar die komen blijkbaar vaak voor. Ook in het notariaat. Het aantal is in de advocatuur hoger, maar dat komt volgens mij doordat de rol van advocaat wat vrijer is. Mensen hebben het gevoel dat ze daar meer uit kunnen halen. Een advocaat heeft voor het gevoel misschien meer ruimte om iets voor cliënten te betekenen dan een notaris.'

Voor Aart Barkey Wolf, notaris en bestuurslid van de KNB, is dreigen onaanvaardbaar. 'Het is



onacceptabel dat notariële professionals bij de uitoefening van hun – veelal wettelijke – taken bedreigd worden of zich op enigerlei wijze bedreigd voelen.’ Volgens Boutellier heeft het te maken met een verandering van de samenleving. ‘Verhoudingen worden horizontaler. Een dokter draagt geen witte jas meer en een notaris wordt steeds laagdrempeliger. In principe een goede ontwikkeling, maar mensen worden daardoor ook mondiger.’

### SPUGEN

De meeste notariële slachtoffers hebben te maken gehad met verbaal geweld: zo’n 60 procent. Ook schriftelijk per post of e-mail wordt er aardig wat bedreigd: 30 procent. 7 procent heeft te maken gehad met fysiek geweld. De overige 2 procent is bedreigd via social media. Schelden en het niet willen betalen van de rekening komt het meest voor. Maar ook dreigen met fysiek geweld, een wapen, de dood en het wat aandoen van naasten komt in het notariaat voor. Een enkeling heeft zelfs te maken gehad met duwen, slaan, schoppen en spugen. Een van de deelnemers aan het onderzoek zegt daarover: ‘Ik ben gestalkt. Ik werd buiten opgewacht met een grote hond.’ En een ander: ‘De cliënt spuugde op zijn vingers en wreef daarmee over mijn gezicht.’ Waar veel notarissen mee zitten, is het dreigen met het indienen van een klacht bij de kamer voor het notariaat. Soms hoor je daar niks meer van, maar soms wordt het een lange procedure. Een van de deelnemers zegt hierover: ‘Het zou een goede zaak zijn als het indienen van een klacht een *fee* kent van 500 euro.’ Barkey Wolf begrijpt die opmerking. ‘Voor het opwerpen

*‘35 procent van de dreiging en of het geweld komt door frustratie’*

van een drempel is zeker iets te zeggen. Zodat er niet te lichtvaardig van deze mogelijkheid gebruik wordt gemaakt. De kamer voor het notariaat kan hierbij ook een rol vervullen. De drempel mag echter niet te hoog zijn. Mensen die een serieuze klacht hebben, moeten er ook niet door worden weerhouden.’

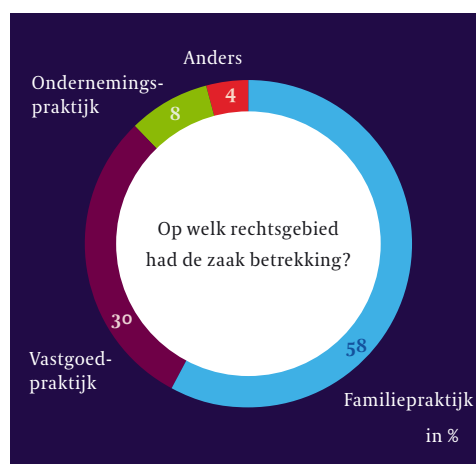
### EMOTIES

Net als bij de advocaten, vinden ook in het notariaat de meeste bedreigingen plaats in de personen- en familierechtpraktijk. Bij advocaten is dit ruim 30 procent, bij notarissen bijna 60 procent. Een van de deelnemers hierover: ‘Vooral in het familierecht spelen emoties vaak hoog op en zijn mensen relatief snel geneigd om als gevolg van deze emoties niet realistisch tegen dingen aan te kijken.’ Een ander: ‘In ruzieboedels spelen vaak emoties en dan doe je het al snel niet goed in de ogen van de partij die juridisch niet in het gelijk wordt gesteld.’

Op de tweede plaats staat in het notariaat de vastgoedpraktijk. Uit reacties van (kandidaat-)notarissen blijkt dit vaak om executieveilingen te gaan. ‘Een klerk bij mij op kantoor is wel met fysiek geweld bedreigd. Het ging om een veiling. Er werd bedreigd met een wapen. Hier is wel aangifte van gedaan. De politie reageerde laconiek. Ze zouden op de dag van de veiling wel een keer extra langsrijden’, laat een (kandidaat-)notaris weten. Een ander zegt: ‘De emotie die een veiling met zich meebrengt, laat mensen dingen zeggen die ze niet bedoelen.’ Bijna alle bedreigde notarissen weten wie de dader is. In 80 procent van de gevallen is dit de cliënt of een familielid. ‘Notarissen zijn steeds commerciëler gaan werken. Cliënten krijgen hierdoor ook het ‘klant is koning’-gevoel. Daardoor nemen incidenten in verhouding toe’, aldus Boutellier. Hij vervolgt: ‘Emoties kun je niet voorkomen, maar je kunt wel condities scheppen waardoor emoties wat meer onder controle worden gehouden.’

### FRUSTRATIE

In de advocatuur waren de belangrijkste redenen om te dreigen en/of geweld toe te passen frustratie, een poging om te beïnvloeden en ontevredenheid over de werkzaamheden. In het notariaat gaat het dezelfde kant op. 35 procent van de dreiging en/of het geweld komt door frustratie, bijna 25 procent is een poging om te beïnvloeden en 20 procent is ontevreden over de verrichte werkzaamheden. Dat ook hier emoties een rol spelen,



NOVEX is een multi-disciplinaire vereniging voor executeurs, vereffenaars en levensexecuteurs. De verschillende beroepsgroepen werken binnen NOVEX samen om de (levens-)executeur en de vereffenaar te professionaliseren. De vereniging telt ruim 200 leden, die vanuit hun werk als onder meer (kandidaat-) notaris, advocaat, bankier, belastingadviseur, zelfstandig adviseur of vanuit een goed doel betrokken zijn bij de afwikkeling van nalatenschappen.

Na het volgen van de leergang executele en vereffening kunt u lid worden van NOVEX. Leden kunnen bij NOVEX o.a. (verdiepings-)cursussen volgen, aan regiobijeenkomsten deelnemen en deel uit maken van een professioneel netwerk. Een lid dat aan de vereisten voldoet kan zich laten certificeren en als gecertificeerd NOVEX-lid opgenomen worden in het ledenbestand.

Voor deelname aan de leergang is kennis van het erfrecht vereist. Om aan deze toegangseis te voldoen, wordt de cursusdag erfrecht/executele op 10 maart 2017 georganiseerd.

### Leergang executele en vereffening

In de Leergang executele en vereffening kunnen executeurs en vereffenaars hun kennis en kunde verder ontwikkelen door het volgen van een intensieve opleiding. In de leergang worden zowel de juridische onderwerpen als de praktische onderwerpen behandeld. Wat mag en kan een executeur/vereffenaar? Welke overeenkomsten en verschillen zijn er tussen een executeur en vereffenaar? Welke 'valkuilen' zijn er? Deze onderwerpen komen aan de orde op 6 en 7 april 2017.

Op 12 mei 2017 worden de praktische kanten nader besproken en wordt aan de hand van een of meer casusposities het geleerde in praktijk gebracht.

# LEERGANG EXECUTELE en VEREFFENING nieuwe stijl

Donderdag 6 april,  
vrijdag 7 april en  
vrijdag 12 mei  
2017.

### Data & tijden:

Donderdag 6 april 2017 van 9.30 uur tot 19.30 uur. (met overnachting)

Vrijdag 7 april 2017 van 9.00 uur tot 17.00 uur.

Vrijdag 12 mei 2017 van 12.30 uur tot 17.00 uur met lunch om 12 uur en een afsluitende borrel om 17.00 uur.

Locatie: Driebergen

### Kosten:

€ 1.750,-- (excl. BTW, inclusief lunches, diner, overnachting, borrel en cursusmateriaal), 17 PE-punten worden aangevraagd bij KNB, EPN en RB. U ontvangt een bewijs van deelname.

### Docenten:

De heer O.A. Balkenende

Mevrouw mr. E. van den Brink-Baggerman

Mevrouw mr. C.G.C. Engelbertink

Mevrouw mr. P.G. Knoppers

De heer prof. mr. dr. W.D. Kolkman

Mevrouw prof. mr. T.J. Mellema-Kranenburg

De heer prof. mr. dr. B.M.E.M. Schols

Voor informatie en voorwaarden lidmaatschap en certificering NOVEX zie: [www.novex-executeur.nl](http://www.novex-executeur.nl)

Voor vragen of informatie: **mr. Anneke Rookmaker**,  
[info@novex-executeur.nl](mailto:info@novex-executeur.nl), **020-3882928**.

U kunt zich aanmelden via de website van NOVEX:

[www.novex-executeur.nl](http://www.novex-executeur.nl)

NOVEX







*‘Ik ben gestalkt.  
Ik werd buiten  
opgewacht met  
een grote hond’*



blijkt wel uit reacties van (kandidaat-)notarissen. ‘Boos omdat hij niet erfde van de overledene.’ ‘Cliënt was ontferd en was het daar niet mee eens.’ En: ‘Hij wilde met dreigen de levering bespoedigen.’ 10 procent is het niet eens met de declaratie en 5 procent dreigt vanwege het dienstweigeren van de notaris. Volgens Boutellier is goed contact erg belangrijk. ‘Mensen willen het gevoel hebben dat hen in een proces recht wordt aangedaan. Ze willen op een goede manier worden bejegend. Begeleid ze goed, zorg dat ze weten wat ze ondertekenen en begrijpen wat er gaande is.’

#### BEROEPSRISICO

90 procent van de bedreigde (kandidaat-)notarissen doet geen aangifte bij de politie. Van de 10 procent die wel aangifte doet, is het in 20 procent van de gevallen tot een vervolging gekomen. (Kandidaat-)notarissen doen geen aangifte, omdat ze denken dat het geen zin heeft, begrijpen dat emoties hoog opspelen of het onderling hebben geregeld. Toch is het devies bij bedreiging: dienstweigeren en aangifte doen. Barkey Wolf: ‘Daarbij zal de notaris niet onnodig (vertrouwelijke) informatie mogen onthullen. Alleen informatie die nodig is voor de aangifte en de vervolging van het strafbare feit. Als er bij de bedreiging sprake is van een voorgenomen ongebruikelijke transactie als bedoeld in de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) moet de notaris bovendien een melding doen bij de Financial Intelligence Unit (FIU).’

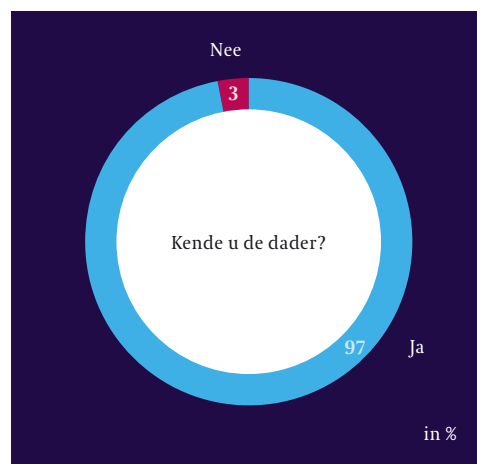
#### MEER DUIDELIJKHEID

Iets meer mannen dan vrouwen deden mee aan het onderzoek. De meeste respondenten werken op een kantoor dat bestaat uit twee tot vijf notarissen. Het aantal deelnemende notarissen is gelijk aan het aantal (kandidaat-)notarissen dat meedeed aan de enquête. De meeste deelnemers komen uit de provincie Noord-Holland. Hier werken dan ook de meeste (kandidaat-)notarissen. Net zoals de advocaten, deelt het notariaat de dreigingen en geweldsdelicten met collega's (50 procent), familie (bijna 30 procent) en vrienden (10 procent). 2 procent zoekt hulp bij een vertrouwensnotaris en een enkeling klopt aan bij de beroepsorganisatie, ringvoorzitter of het bestuur van de KNB. Uit de reacties blijkt dat er wel wordt gezocht naar informatie wat te doen in zo'n situatie. ‘Ik zou wel behoefte hebben aan meer duidelijkheid over het doen van aangifte en/of het vermelden van de

bedreiging in een gerechtelijke procedure in relatie tot onze geheimhoudingsplicht.’ ‘Het is vrij eenvoudig’, zegt Barkey Wolf. ‘De notaris moet ervoor waken dat zijn ambtsgeheim niet wordt misbruikt, maar als hij wordt bedreigd, heeft hij geen geheimhoudingsplicht voor zover het informatie over de identiteit van de bedreiger en de aard van de bedreiging betreft.’

#### LEIDRAAD

Een andere (kandidaat-)notaris zegt in het onderzoek: ‘Wat mij betreft, komt er een soort leidraad/stappenplan of een brochure voor cliënten, zodat vooraf duidelijk wordt gemaakt wat onacceptabel is. (Kandidaat-)notarissen zijn over het algemeen (veel te) lang geneigd al het mogelijke te doen en netjes te blijven, zelfs in situaties van (verbaal/schriftelijk) geweld.’ Boutellier ziet meer in een training voor het notariaat. ‘Een goede houding is het meest effectieve instrument. Dat geldt niet alleen voor de notaris, maar ook voor professionals in andere beroepsgroepen. Les in de-escalatietechnieken zou vandaag de dag niet misstaan in een beroepsopleiding, ook in die tot notaris. Daarmee kun je niet alles voorkomen, maar heb je wel meer grip op ontwikkelingen.’ Barkey Wolf omarmt die gedachte. ■



# Negeren is geen keuze

*'Ik wilde het niet dramatiseren, maar wilde wel laten zien dat ik het serieus nam'*

**De een werd lastiggevalen door een cliënt die vond dat de akten van levering niet deugden. De ander werd jarenlang geïntimideerd door iemand wiens woning hij had geveild. Twee notarissen over hun ervaringen met bedreigingen. Plus tips van een deskundige.**

TEKST Wilma van Hoeflaken | BEELD Roel Ottow

**'E**en enkele keer worden cliënten boos, ook op de notaris', zegt Thijs Kessels van Notariskantoor Kessels in Asten. In al die jaren dat hij in het notariaat werkt, eerst als kandidaat en de laatste twintig jaar als notaris, heeft hij dat toch wel een paar keer gezien. 'Bij echtscheidingen of nalatenschappen. Situaties waarin sprake is van een zeer explosief mengsel van emoties en geld. Af en toe lopen de gemoeieren hoog op en laten mensen zich ook weleens vervelend uit naar jou als notaris. Meestal kan ik daar begrip voor opbrengen. Het gaat erom dat je de rust bewaart en er samen uitkomt.'

Maar één cliënt maakte het wel heel bont. 'Een van oudsher lastige cliënt, die altijd onmiddellijk bediend wenste te worden, wilde kopieën van oude akten van levering ophalen die bij ons waren gepasseerd. Volgens hem zou een aantal dingen niet kloppen.'

De kopieën werden klaargelegd, met een nota. Dat was vooraf met de cliënt besproken. Het betrof akten uit het verleden die opgezocht moesten worden. De cliënt kwam de kopieën afhalen en later vond een medewerker op straat de verscheurde nota. De volgende dag kwam de cliënt opnieuw. Hij schreeuwde tegen de medewerkers dat er van alles mis was met de akten. Kadastrale nummers klopten niet, oppervlakten waren fout. 'Regel het met het Kadaster en pas de akten aan', schreeuwde hij. 'Eerder ga ik niet weg.'

## ONBESCHOFT EN INTIMIDEREND

Kessels, die in zijn kamer zat met de deur open en alles hoorde, liep naar de cliënt en zei: 'Op dit moment kunnen we u niet helpen en ik vind dat u anders met mijn medewerkers moet omgaan. U schoffeert ze en u komt dreigend over.' Toen de cliënt bleef schreeuwen, zei Kessels dat hij het kantoor moest verlaten. 'Dat heb ik drie keer gezegd. Toen hij bleef weigeren, zei ik: "Dan bel ik de politie."' Kessels vroeg een van zijn medewerkers de politie te bellen. Toen de cliënt dit hoorde, vertrok hij. Dezelfde dag schreef Kessels hem een aangetekende brief, waarin stond: 'U hebt zich jegens mijn medewerkers en mij dermate onbeschoft en intimiderend gedragen, dat ik u voorgoed de toegang tot mijn kantoor en mijn perceel ontzeg.' Ook schreef hij dat er een kopie van de brief naar de politie zou gaan. 'De politie zei: "We leggen dit vast, zodat we bij overlast adequaat kunnen reageren."' Zover kwam het niet. De cliënt hield zich gedeisd. En de factuur, is die betaald? 'Ja, nadat we een aanmaning hadden gestuurd', zegt Kessels. Hoe hebben zijn medewerkers dit ervaren? 'Het maakte wel indruk dat iemand zo bedreigend kon zijn. Ik heb ze de aangetekende brief laten zien. Ik wilde het niet dramatiseren, maar ik wilde wel laten zien dat ik het serieus nam.'

## WIJKAGENT

Een andere notaris, die anoniem wil blijven omdat zijn belager hem na jaren van intimidatie eindelijk met rust laat, vertelt hoe hij een paar jaar geleden in opdracht van de bank een

openbare verkoop van een woning deed. De eigenaar van de woning, die zijn hypotheek niet betaalde, spande op de ochtend van de executieveiling nog een kort geding aan tegen de bank om de veiling te verhinderen. Dat verloor hij. Overigens hadden eerder twee notarissen de opdracht om te veilen, teruggegeven vanwege intimiderend gedrag van de huiseigenaar. De notaris die wel veilde, zegt: 'Als alle notarissen weigeren, kan iemand gewoon zijn hypotheek niet betalen en die komt daar mee weg.' Voor de zekerheid vroeg de notaris de wijkagent of die achter in de zaal wilde zitten. De huiseigenaar zat ook in de zaal. Tijdens de veiling zei de notaris: 'De woning moet ontruimd worden door de koper. De eigenaar woont er nog en die is niet van zins vrijwillig weg te gaan.' Het gevolg was dat er niet veel werd geboden. De boze huiseigenaar zei tegen de notaris dat die verantwoordelijk was voor de lage opbrengst.

## ACHTERDEUR

In de jaren die volgden woonde de – inmiddels voormalige – huiseigenaar alle openbare executieveilingen bij van de notaris. 'Iedere keer stond hij pontificaal achter in de zaal en keek een uur lang boos naar mij.' De notaris was niet onder de indruk. 'Ik heb 25 jaar op rugby gezeten. Ik vond het niet zo spannend.' Dat was hij ook niet van de boze mailtjes en telefoontjes naar het notariskantoor. Het werd anders toen de man op een avond bij de notaris in de tuin stond. En bij de school van zijn nog jonge kinderen. En toen hij bij de notaris thuis op de achterdeur bonsde. En toen een vrouw die de naam gebruikte van de bankmedewerster die betrokken was bij de veiling de echtgenote van de notaris belde en zei dat ze een verhouding had met de notaris.



Uiteindelijk legde de notaris de situatie voor aan een officier van justitie, iemand die kinderen had op dezelfde school als hij. Toen kwam er van alles in beweging. De notaris deed aangifte. Een wijkagent ging met de man praten. De notaris schreef de man een standaardbrief, waarin hij hem verbood in de buurt van zijn huis, zijn kantoor en de school van zijn kinderen te komen. Uiteindelijk, vijf jaar na de executieveiling, stopte de man met zijn mailtjes, telefoontjes en intimidatie. ‘Het is een heel circus geweest’, zegt de notaris. Heeft hij er nog last van? ‘Nee, maar toen hij bij de school van mijn kinderen stond, waren mijn vrouw en ik wel onder de indruk.’

### BEGRENZEN

Wat kun je het best doen als je bedreigd wordt? ‘Het belangrijkste is dat je het begrenst’, zegt Edwin Boom, directeur-eigenaar van Maxxecure, een adviesbureau voor veiligheid. ‘Veel mensen denken bij een verbale bedreiging: ik negeer het, ik doe of er niks aan de hand is. Maar je

kunt het beter begrenzen. Zeg: “U bedreigt me, dat vind ik heel vervelend, ik wil dat u stopt.” Leg de verantwoordelijkheid neer bij degene die bedreigt’, aldus Boom. ‘Zeg bijvoorbeeld: ik ben hiervan niet gediend. Als u zo doorgaat, beëindig ik dit gesprek. De keuze is aan u.’ Ook belangrijk: wie A zegt, moet B zeggen. Dus als je hebt aangekondigd dat je het gesprek beëindigt als de andere partij vervelend blijft, dan moet je bij het gesprek ook echt opstaan en weglopen als de ander zijn gedrag niet verandert. En als je hebt aangekondigd dat je de politie gaat bellen, moet je dat ook doen.

### GEZAMENLIJKE NORMEN

Maak op je kantoor afspraken over gezamenlijke normen. Welk gedrag is niet acceptabel? Een cliënt die gaat schreeuwen als hij zijn zin niet krijgt? Iemand die zich dreigend vooroverbuigt naar een medewerker? Boom: ‘Als je dat niet bespreekt, reageren collega’s verschillend. Dan zegt iemand: “Het raakt mij niet.” Dan is de norm of het je raakt. Dat is niet goed.

De norm moet zijn wat je samen afspreekt.’ Dat zorgt voor een veilige omgeving voor de medewerkers – iedereen weet wat wel en niet acceptabel is – en het voorkomt dat lastpakken gaan shoppen. ‘Bij hem moet ik niet moeilijk doen, maar die ander pikt het wel.’ En als iemand echt agressief wordt? Boom: ‘Zorg dat je de controle over jezelf niet verliest. Dus zorg dat je stevig zit of staat, houd je armen langs je lichaam, blijf ademen en blijf waarnemen. Dat betekent dat je niet fixeert op die ene persoon, maar dat je registreert wat er gebeurt, wat iemand zegt en hoe iemand kijkt. Daar word je zelf ook rustiger van.’ ■



Archief van Amsterdamse notarissen  
wordt eindelijk ontsloten

# ‘Dit ligt al eeuwen in het donker’

**The mother of all archives, wordt het wel genoemd. Het Archief van de Amsterdamse Notarissen beslaat bijna dertigduizend protocollen en akten vanaf 1578. In totaal 3,5 kilometer archief. Die omvang is tegelijk ook de achilleshiel. Maar een tiende van dit archief is gedigitaliseerd. Daarom is het Stadsarchief Amsterdam een omvangrijk project gestart om alle notariële akten toegankelijk te maken.**

TEKST Peter Steeman | BEELD Truus van Gog

**W**at maakt het archief interessant? ‘Een notarieel archief klinkt voor een buitenstaander saai, maar het is eerder omgekeerd’, verzekert Pauline van den Heuvel, archivaris. ‘Overspel, fraude, belastingontduiking. Alles komt voorbij. Er is genoeg materiaal om een soapserie te schrijven. In de zeventiende en achttiende eeuw kwam iedereen bij de notaris. Een zeeman die na een reis van drie jaar thuiskomt en bij aankomst zijn vrouw zwanger aantreft, legde daarover een verklaring af bij de notaris. Maar ook bij een burenruzie werd, voor de rechtbank zich ermee bemoeide, eerst een getuigenverklaring bij de notaris opgemaakt. De rol van de notaris was breder dan je misschien zou verwachten. Soms fungeerde de notaris als secretaris van de hoofdofficier van justitie. Je zag notarissen die

zich specialiseerden. Sommigen werkten vooral in de haven. Anderen specialiseerden zich omdat ze een tweede taal beheersten. Een Amsterdamse notaris die Italiaans sprak, wist zich verzekerd van klanten die zaken deden met Italiaanse kooplui.’

## HIATEN

‘De geschiedenis van de stad komt tot leven’, vult Mark Ponte, redacteur en onderzoeker, aan. ‘Ieder contract werd vastgelegd bij de notaris. Wanneer overzeese handel werd gedreven, werden de afspraken daarvoor eerst bij de notaris in Amsterdam opgeschreven. De archieven van de West Indische Compagnie zijn grotendeels verdwenen. Met dit archief kunnen we veel hiaten opvullen. Het biedt een schat aan informatie over de eerste bewoners van Nieuw-Amsterdam. Dat geldt ook voor Suriname en Brazilië. Mensen legden niet alleen hun zakelijke afspraken vast. Ze

brachten ook verslag uit bij de notaris als ze weer terugkwamen. Dat kon ook jaren later nog gebeuren. Zo vind je in het archief een akte uit 1700 waarin een ooggetuige verklaart waar 32 jaar eerder precies de grens was getrokken tussen Suriname en Cajana (Frans-Guyana). Als historicus vind ik de verhalen achter de akten interessant, omdat ze een extra inzicht geven. Je leest niet alleen over de handelscontacten van een graanhandelaar, maar ook over zijn sociale leven.’

## BEDORVEN VIS

In een eerste proef met vrijwilligers werden in 3 maanden 13.000 akten onderscheiden en getypeerd en 67.000 persoonsnamen geïndexeerd. De akten die al gescand en geïndexeerd zijn, leveren interessante doorkijkjes op van het leven in de zeventiende en achttiende eeuw. Van een handgemeen tussen een keurmeester en een visverkoper op 18 augustus 1750 over bedorven vis waarbij de laatste de keurmeester een klap voor de tronie geeft ‘die hem de mond bloedde’, tot een boek dat vanwege het opruiende karakter in augustus 1753 door 2 ‘knechten uit de boeien’ als bewijsmateriaal naar de notaris werd gebracht om

Pauline van den Heuvel

## ‘Overspel, fraude, belastingontduiking. Alles komt voorbij’



verzegeld te worden. Een andere akte rept van een ‘dogter of vrouwspersoon’ die 8 juli 1732 bij het oversteken licht door een chaise wordt geraakt en ‘maar een weijnigje blaauw ziet’. Evengoed probeert haar stiefvader de bestuurder van de koets onder druk te zetten. Omstanders horen hem zeggen dat ‘hij hem wel wat uijt de beurs zou kloppen’.

### VALKUIL

De kwaliteit van het archief is ook direct de grootste handicap. Hoe ontsluit je al die informatie? Er zijn al eerder pogingen gedaan om het notariële archief te indexeren. Van den Heuvel: ‘Er is vanaf de jaren vijftig van de vorige eeuw een index aangelegd van twee miljoen kaartjes. Die index wordt heel intensief geraadpleegd door onderzoekers van over de hele wereld. Dat het in die tijd niet lukte om het hele archief te indexeren – de huidige index beslaat ongeveer 8 procent van het archief – komt voor een deel omdat ze te veel de diepte ingingen. Er werden naast kaartjes met namen ook kaartjes aangemaakt op basis van een uitdijend systeem van trefwoorden, begrippen en locaties. Van een akte over een vrachtschip dat suiker van Suriname naar

Amsterdam vervoerde, werden kaartjes gemaakt van de bemanningsleden die in de akte worden genoemd, maar ook van de producten en plaatsen. In die valkuil willen we niet stappen.’

In plaats daarvan vertrouwt het Stadsarchief op een techniek die heel erg eenentwintigste eeuw is: *crowdsourcing*. Zodra het scannen is gestart, gaan vrijwilligers aan de slag om persoonsnamen en andere gegevens uit de akten te indexeren. Van den Heuvel: ‘Mensen kunnen zich hiervoor aanmelden. Op dit moment hebben we zo’n 120 vrijwilligers. Ze krijgen een scan van een akte waarvan ze de naam, datum, type akte en locatie invoeren. Wie het snel doet, is in vier minuten klaar, maar dat is geen voorwaarde. Sommige vrijwilligers lezen de hele akte uit interesse, een ander vindt het misschien een sport om er snel doorheen te scannen. Wat het tempo in ieder geval beïnvloedt, is de leeftijd van de akte. Vanaf de tweede helft van de achttiende eeuw zijn de akten goed te lezen. Dan krijgen ze vaker een standaardindeling. Voor die tijd is de vorm losser. Het is geschreven in oud-Nederlands. En ze zijn niet altijd even netjes geschreven. De ene notaris schreef netter dan de andere.’

### LANGE ADEM

Dit is een project met een lange adem, benadrukt Van den Heuvel. ‘In totaal gaat het om minstens vierenhalf miljoen akten. In het verleden zijn er incidenteel akten gescand. Nu willen we vijftienduizend scans per dag

gaan doen. De website waarmee we de aandacht vestigen op het archief met de verhalen uit notariële akten is vooral een visitekaartje. Bedoeld om de aandacht te trekken van vrijwilligers, maar ook van onderzoekers en studenten. We willen ook sponsors interesseren. Met ons huidige budget kunnen we twee jaar vooruit, maar er is meer nodig.’

Als het project klaar is, beschikt het stadsarchief over een database van ruim 60 terabyte aan data. Een goudmijn voor een historicus, benadrukt Ponte. ‘Met die data kun je patronen gaan ontdekken. Hoeveel geld werd er geleend in een bepaalde periode? Hoeveel schepen gingen er naar Riga? Er ontstaat voor het eerst een heel gedetailleerd beeld van de samenleving in die tijd. Hoe ging men bijvoorbeeld om met homoseksualiteit? Hoe was het gesteld met uitgaansgeweld? Daarnaast kun je straks heel precies inzoomen. We weten vaak wel wie de eigenaren waren van een pand, maar wat waren de beroepen van al de eigenlijke bewoners? Hoe zagen hun levens eruit? Wat voor bezittingen hadden ze?’ Van den Heuvel: ‘Dit ligt al eeuwen in het donker. Nu gaan we het ontdekken.’ ■

**AKSOS**

- 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

**Raat** notariaat



personeelsadvies

Vacature notaris/opvolger  
voor goedlopend kantoor regio Arnhem

[www.raatnotariaat.nl](http://www.raatnotariaat.nl)  
info@raatnotariaat.nl • 06-50522763



**VAN WEEGHEL DOPPENBERG KAMPS**  
NOTARISSEN | JURISTEN | ADVISEURS

SPECIALISTEN VOOR GRENSOVERSCHRIJDENDE ZAKEN  
DUITSLAND-NEDERLAND

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



TELEFOON +31 (0)314 37 22 22 | E-MAIL info@vwdknotarissen.nl  
INTERNET vwdknotarissen.nl | vwdknotare.de  
BEZOEKADRES Keppelseweg 1-3, 7001 CE Doetinchem



**VBO**  **MAKELAAR**  
BEDRIJFSMATIG

**TAXATIES - BEHEER - ADVIES**  
**(VER)KOOP - (VER)HUUR**

VBO MAKELAAR BEDRIJFSMATIG > FOCUS OP VASTGOED

> **VBO.NL**



Nora van Oostrom-Streep

## En? Wat hebben we hiervan geleerd?

**M**ijn leeftijdgenoten krijgen hierbij wellicht een flashback naar De Grote Meneer Kaktus-show, waarin de illustere Mevrouw Stemband (alias: 'Spelende Vrouw') na het maken van een domme fout, haarfijn wist te vertellen wat er fout was gegaan en – belangrijker nog – wat ze ervan had geleerd. Voor onszelf ligt dit wat lastiger. Reflecteren op ons handelen gebeurt in de 'whirlwind of activities' lang niet altijd (een eufemisme) en het erkennen van fouten en het aanpassen van ons gedrag evenmin. Dat dit wel zou moeten, weten we best, maar zoals altijd is de weg naar de hel geplaveid met goede voornemens. Toch is het geen overbodige luxe te breken met deze ietwat gemakzuchtige gewoonte en het leren van onze fouten nadrukkelijk op de agenda te plaatsen. Om meerdere redenen overigens.

### ABSTRACTIEVERMOGEN

Op 28 november promoveert in Amsterdam Raymund Schütz op de rol van het notariaat in de Tweede Wereldoorlog (lees hierover meer in het volgende nummer van *Notariaat Magazine*). Uit een eerdere publicatie van Schütz hierover blijkt al dat deze rol weinig verheffend is. Het notariaat bleek uit te blinken in ijver om het gezag ter wille te zijn en werkte duidelijk en systematisch mee aan de ontneming van Joods onroerend goed en andere tegoeden. Vraagtekens over de transacties werden vrijwel niet gezet en naar de gevolgen ervan voor de betrokken Joodse burgers werd niet gekeken. Nu kunt u hier inderdaad van alles tegen aanvoeren (Natuurlijk kon je niet weigeren, je zou

## Kunnen we volstaan met de mededeling dat wat niet verboden is, ook is toegestaan?

worden gefusilleerd/Er waren ook goede notarissen/Buiten oorlogstijd kun je geen redelijk oordeel vellen over de situatie toen), maar de vraag die buiten oorlogstijd opkomt, moet wel worden gesteld. Wat hebben we hiervan geleerd? Los van de situatie dat we nu Godzijdank niet bezet zijn, blijft de vraag in hoeverre we überhaupt het abstractievermogen hebben om ons eigen handelen te beoordelen. Wat brengen onze acties en transacties teweeg? Kunnen we volstaan met de mededeling dat wat niet verboden is, ook is toegestaan? Wat zijn onze kaders als het gaat om het nemen van beslissingen over al dan niet meewerken aan transacties? Wel of niet meewerken aan AB/BA-transacties? Wel of niet meewerken aan schenkingen op papier ter verlaging van de AWBZ-grondslag? Wel of niet meewerken aan het oprichten van brievenbusfirma's als sluitstuk van een Kanaal- of Panamaroute?

### ZOEKTOCHT

Alweer een zoektocht naar morele en ethische grenzen. Ik hoor u zuchten en dat snap ik maar al te goed. Het zou niet slechts de notaris moeten zijn die deze zoektocht onderneemt; ook de wetgever moet nodig hom en kuit geven en zou niet moeten volstaan met het

uitspreken van dampende verontwaardiging via losse Kamerquotes en het aankondigen van parlementaire enquêtes. Dit neemt echter geenszins weg dat ook wijzelf niet bang moeten zijn onszelf een spiegel voor te houden, zeker als het termen als 'integriteit' en 'ethiek' zijn die wij gebruiken om onze maatschappelijk meerwaarde te benadrukken. De Dilemmapp is in dit kader een aardige opstap, maar naar mijn mening kan en moet het uitgebreider. Waarom een quorum voor de te behalen managementpunten en niet voor ethiek? Waarom geen verplichte intervisie op dit terrein en waarom zo weinig aandacht in de opleidingen?

### MEERWAARDE

Iedereen weet dat er niet zoiets bestaat als dé waarheid en dat er slechts visies op de waarheid bestaan. Het onderzoeken van je eigen visie en het afzetten van deze tegen die van anderen is dan zeer de moeite waard, al was het maar om ons bewust te maken van onze eigen (voor)oordelen en dogma's. Ik besef terdege dat ik dit al eerder heb gezegd, zij het in andere bewoordingen, maar de boodschap kan, denk ik, niet vaak genoeg worden herhaald. Als onze meerwaarde erin bestaat dat wij hoeder van de rechtsstaat zijn, moeten wij deze stelling ook kunnen laden en ons realiseren dat de begrippen 'recht' en 'wet' twee verschillende grootheden vertegenwoordigen. Dat we de wet kennen en toepassen, is duidelijk. Of we daarmee ook altijd recht doen, moeten we ons blijven afvragen. ■

# Samen investeren in duurzame toekomst

**Aardwarmte: het klinkt als een verzinsel uit een kinderboek over trollen en kabouters. Maar aardwarmte is een betrouwbare en duurzame vorm van energie, die door de glastuinbouwers in het Westland steeds vaker wordt benut. Notaris Richard Verbeek hielp een consortium van ondernemers bij het opzetten van een eigen aardwarmtesysteem. ‘Wij dachten al mee lang voordat er een “go” was.’**

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

Op 12 augustus maakte een enorme boorinstallatie van het Duitse bedrijf DrillTec GmbH aanstalten om in Poeldijk, in het hart van het Westland, een put van 2.500 meter te boren. Het was een mijlpaal in de ontwikkeling van het project Aardwarmte Vogelaer, maar ook in die van de glastuinbouw zelf. En dat werd gevierd, in een feesttent, met champagne. ‘Het zijn geen tuinders meer met een bronnetje’, sprak Léon Lankester, directielid van Aardwarmte Vogelaer BV, de verzamelde tuinbouwers en aandeelhouders toe. ‘Het zijn operators, die acteren als waardige mijnbouwondernemers en leveranciers van warmte.’

## MIJNBOW

Mijnbouw is inderdaad niet het eerste waar je aan denkt bij de acht deelnemende bedrijven: orchideeën-, sierbloemen-, planten- en prikakwekers die zijn gelegen aan, of dicht bij de Vogelaerweg. Twee jaar geleden sloegen ze de handen ineen en besloten om samen hun energie uit de aarde te halen.

Notaris Richard Verbeek was erbij. Hij groeide op in het Westland, sommige tuinders kent hij nog van school. Zijn kantoor Westland Partners in Naaldwijk, waar hij na een kandidaatschap in Rotterdam terechtkwam, is van oudsher verbonden met de glastuinbouw, de voorlopers van het huidige kantoor gaan terug tot in de negentiende eeuw. ‘Er is hier nu

eenmaal overal glas, je kunt er niet omheen’, grinnikt hij. ‘Ik zeg altijd: je moet erdoorheen leren kijken.’

Hoge gasprijzen en de eindigheid van fossiele brandstoffen dwingen de glastuinbouw ertoe op zoek te gaan naar nieuwe, duurzame vormen van energieopwekking. De sector experimenteert al jaren met geothermie, de formelere benaming van aardwarmte, waarbij het verschil in warmte tussen het aardoppervlak en het binnenste van de aarde wordt gebruikt om energie op te wekken. De temperatuur van het grondwater is op een kilometer diepte al 35 tot 40 graden; op 2.500 meter tussen de 80 en 90 graden. Aardwarmte is dus een oneindige, zeer betrouwbare bron van energie, waarbij ook nog eens nauwelijks CO<sub>2</sub> wordt uitgestoten.

## TWEE, DRIE KILOMETER

Aardwarmte Vogelaer is het zesde aardwarmteproject in het Westland waar Verbeek bij is betrokken. ‘Er zijn hier veel tuinders die we goed kennen, waar we veel contact mee hebben. Dus we gaan ook met hen mee, op de bagagedrager zeg maar, bijvoorbeeld bij internationalisering. We willen ook graag vroeg bij een project worden betrokken – liefst al voordat er een “go” is. Dan wordt er namelijk nog niet om een akte gevraagd, maar om je ideeën, om oplossingen voor een probleem. Je staat naast de ondernemer.’

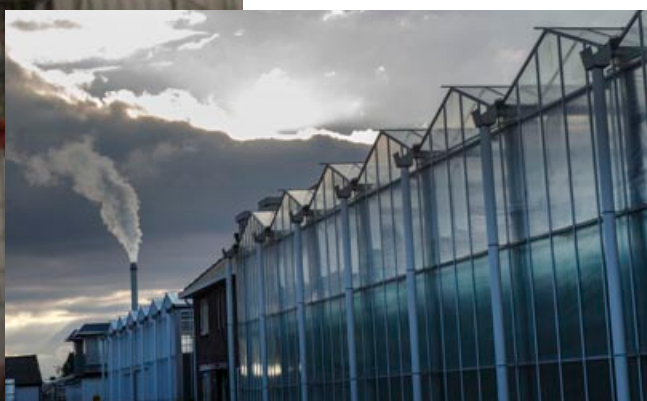
Voor een project als Aardwarmte Vogelaer is dat essentieel, want de deelnemende

glastuinbouwbedrijven – acht in totaal – nemen grote risico’s. Als het systeem eenmaal functioneert, kan het waarschijnlijk zo’n dertig jaar mee, maar de aanloopkosten zijn enorm. ‘Een investering van ongeveer vijftien miljoen euro’, aldus Verbeek. ‘Maar van het begin af aan had ik de overtuiging dat deze mensen dit ook echt gingen doen – het was niet zomaar een probeersel. Je moet die investering alleen eerst wel doen om überhaupt te kunnen gaan boren. Vervolgens is het nog maar afwachten of het ook werkt. Van tevoren wordt natuurlijk geologisch onderzoek gedaan, met die kennis kun je inschattingen maken. Maar je weet het





*‘We gaan met veel  
tuinders mee, op de  
bagagedrager zeg maar’*



niet écht! Want je zit op twee, drie kilometer diepte, daar is nog nooit iemand geweest. Dus er valt ook niet zoveel te testen. Pas op het moment dat je daar daadwerkelijk bent, kun je zeggen of het project zal slagen.’ Een idee waar bankiers nogal zenuwachtig van worden. ‘De financieringsfase was enorm spannend’, vertelt Verbeek. ‘Je zit met de ondernemers om de tafel na te denken over de structuur van de onderneming: wordt het een vof, bv of bijvoorbeeld een coöperatie? Een bv is een goed middel om financiering aan te trekken, al vinden wij een vof vanwege de fiscale transparantie het mooiste: winst en verlies kunnen binnen de eigen onderneming

van de deelnemer worden gesaldeerd. Het nadeel is de hoofdelijke aansprakelijkheid voor de ondernemer, al kun je de risico’s met een participatievennootschap wel weer beperken. Maar de banken gaan er niet mee akkoord.’

#### **WARMTEWISSELAAR**

Het financieringsargument gaf weliswaar de doorslag om Aardwarmte Vogelaer te structureren als een bv, met een directie en de acht deelnemende bedrijven via een participatievennootschap als aandeelhouders. Maar ook om andere redenen bleek een bv toch de beste oplossing. ‘Voor de aandeelhouders worden de risico’s beperkt, omdat het losstaat van de eigen bedrijven. Anders zou een probleem in de put al die bedrijven kunnen omtrekken. En dat willen we natuurlijk niet.’

Met de huidige opzet kunnen bovendien ook klanten ontstaan, vertelt Verbeek. De techniek van een aardwarmtesysteem is niet bijster ingewikkeld: eigenlijk is het een enorme warmtewisselaar waarbij het warme water dat wordt opgepompt (uit de Productieput), via een distributiesysteem door de kassen wordt geleid en als koud water weer wordt teruggepompt de grond in (de Injectieput). In theorie kan het water dus ook langs andere dan de deelnemende bedrijven worden gepompt.

#### **RESTWARMTE**

Op 28 september was het zover: bij de *well test*, waarbij de boorinstallatie op 2.500 meter was aangeland, werd water van 84 graden opgepompt. ‘Het opgepompte water is dus heet genoeg, maar om het terug te kunnen pompen, moet die warmte er wel af, tot 35 of 40 graden. Dus als de tuinbouwbedrijven onvoldoende warmte afnemen, kun je die restwarmte verkopen. De bv die de put beheert, Aardwarmte Vogelaer dus, zou een warmteleveringsovereenkomst kunnen sluiten met een derde, die geen aandeelhouder is.’ Die derde kan alleen geen aandeelhouder worden in het bedrijf zelf. ‘We hebben er, met kwaliteitseisen aan de aandelen, voor gezorgd dat er altijd een koppeling bestaat tussen de eigendom van het bedrijf, dus de plek waar de tuinbouw plaatsvindt, en de aandelen in de bv. Dus alleen iemand die daar een tuinbouwbedrijf heeft én is aangesloten op de aardwarmtebron kan aandeelhouder zijn in de vennootschap. De NAM of een energiebedrijf kan er dus niet bij. Door vreemden erbuiten te houden, blijft de waarde van deze tuinbouwbedrijven substantieel, juist omdat je die aardwarmte-installatie erbij krijgt. Het betekent wel dat als iemand z’n bedrijf verkoopt, hij dus ook zijn aandelen in de vennootschap moet verkopen.’ De planning is dat het systeem begin volgend jaar in bedrijf gaat, en het ziet ernaar uit dat die planning wordt gehaald. Rest Verbeek nog om het netwerk als zodanig te registreren. ‘Dan moet er een tekening worden gemaakt door het Kadaster, maar dat kan het best als het er écht ligt. Soms is er nog weleens een plek waar je niet door kunt, of zo. Je weet nou eenmaal niet alles van tevoren.’ ■

# Startpunt voor ICT beveiliging voor juristen

Digitalisering heeft de werkomgeving ingrijpend veranderd. Naast de fysieke omgeving is een digitale omgeving ontstaan. En net als de beveiliging van een pand moet ook de digitale omgeving goed beveiligd worden. Om dit goed te kunnen doen is inzicht nodig in het gewenste en noodzakelijke niveau van de ICT beveiliging van uw bedrijf. Aan de hand van vijf aandachtspunten lichten we hieronder een aantal aspecten toe die belangrijk zijn voor de beveiliging van uw bedrijfsdata.

## Bewustzijn van de medewerkers vergroten

Digitale veiligheid begint met bewustwording. In veel gevallen is nog steeds de mens de "zwakste" schakel binnen een bedrijf. Medewerkers dienen zich bewust te zijn van risico's, trucs en gevolgen. Ook basisinformatie over databeveiliging helpt om ervoor te zorgen dat medewerkers begrijpen hoe ICT beveiliging werkt.

## De kwaliteit van wachtwoorden

"Welkom01" is allerminst een veilig wachtwoord. Maar vastleggen wat een veilig wachtwoord is, is nog maar het begin van een goed wachtwoord- en gebruikersrechtenbeleid. Een veilig inloggen gaat verder dan een wachtwoordbeleid. Wat te denken bijvoorbeeld van Two Factor Authentication?

## Voorkom verlies van kritieke bedrijfsinformatie

Wat werkt nog zodra de stroom uitvalt? Ligt uw kantoor dan tijdelijk stil, wachtend op het moment dat het licht weer aan gaat? Noodstroomvoorziening (UPS) helpt in geval van een calamiteit om schade aan de ICT-apparatuur en mogelijk verlies van gegevens te voorkomen. En werkt uw noodstroomvoorziening naar behoren? U wilt daar wel op kunnen terugvallen mocht dat nodig zijn.

## Veilige netwerkomgeving

Het bijhouden van software-updates is de eerste stap om uw bedrijf tegen virussen en malware te beschermen. Is uw software up to date? Met Antivirus, Antispyware en Spamfilter beschermt u uw server tegen virussen, spyware en ongewenste e-mails. Is uw bescherming bijgewerkt? Alleen up to date software en bijgewerkte antivirussoftware is niet voldoende voor een veilige netwerkomgeving. Denk aan het delen van bestanden via de mail, via diensten als Dropbox en WeTransfer of open wifi.

## Laat uw bedrijfsbeveiliging regelmatig controleren

Bovenstaande punten zijn slechts een aantal aandachtspunten; een eerste stap. En voor de juridische sector is ICT beveiliging hét hot topic voor nu. Juist omdat er in de juridische sector gewerkt wordt met enorme hoeveelheden data en privacygevoelige informatie. Regelmatig controleren is onontbeerlijk om uw ICT beveiliging op niveau te houden. Schakel daarvoor een betrouwbare IT partner in.

## Veilig werken zonder zorgen

Het Security Pack biedt u een betrouwbare maatwerkoplossing voor uw ICT beveiliging voor een vast bedrag per maand. Meer weten over ICT beveiliging en hoe dit thema invloed zal hebben op de toekomst van de juridische sector? Bel onze specialisten voor meer informatie over het Security Pack.

## Nieuwsgierig?

Informeer gerust naar een passende oplossing voor uw notariskantoor. Bel ons op 088 002 84 82 of mail naar [sales@ict-concept.nl](mailto:sales@ict-concept.nl).

## Alles voor elkaar!

T 088 002 84 83

E [sales@ict-concept.nl](mailto:sales@ict-concept.nl)

[www.ict-concept.nl](http://www.ict-concept.nl)

ICT CONCEPT IS ONDERDEEL VAN  
**LEXSYN**  
GROEP



## ‘Docent met tomeloze energie en passie’

**ICOON** Hans Stubbé

**WIE** Heidi van Dijk (30)

**WAAR** Kandidaat-notaris bij Kooijman Autar Notarissen



### Waarom is Hans Stubbé jouw icoon?

‘Het enthousiasme waarmee hij doceert, is ongekend! Hij heeft een tomeloze energie en enorme passie voor het vak. Stubbé inspireert je om verder te denken en jezelf te blijven ontwikkelen. Hij ziet nieuwe ontwikkelingen in de markt en speelt daarop in. In het notariaat is hij echt een icoon.’

### Wat is het meest indrukwekkende dat jouw icoon heeft gedaan?

‘Hij heeft als het ware zijn eigen imperium opgebouwd met zijn FBN Juristen, zijn

symposia van Via Juridica en als hoogleraar. Daarnaast maakt hij een feestje van elk college en elke cursus die hij geeft. Hij zette bijvoorbeeld ook weleens studenten voor de klas om les te geven aan de rest van de groep. Dat doet niet iedereen hem zomaar na. Anderen zijn wat stijver. Hij is daar vrij uniek in.’

### Wat voor invloed heeft hij gehad op jou en je carrière?

‘Veel! Stubbé maakt leren leuk. Hij heeft destijds bij mij het interesse voor successie-recht opgewekt. Door hem ben ik uiteindelijk ook de

master Fiscaal Recht gaan doen en het notariaat ingegaan. Ik durf wel te zeggen dat ik dankzij hem in de estate planning terecht ben gekomen. Hij zorgt voor kennisoverdracht op een inspirerende manier, is zeer betrokken bij zijn studenten en staat je altijd met raad en daad bij. Na mijn studie hebben we contact gehouden. Hij is nu een fijne sparring-partner bij keuzes en dilemma’s.’

### Als jij in de huid van jouw icoon zou kunnen kruipen, wat wil je dan doen?

‘Moeilijk. Zo ver zou ik niet willen gaan. Maar het lijkt mij wel fantastisch om te kunnen doceren à la Stubbé. Hans is gewoon een uniek en mooi mens. Ik hoop dat zijn studenten en notarieel Nederland nog lang van hem mogen genieten. Het zou mooi zijn als ik mijn passie voor het vak in de toekomst ook zo over kan brengen op de nieuwe generatie.’ ■



Intervisie voor  
kandidaat-notarissen

# Leren van elkaar

**Een vakinhoudelijk overleg hebben de meeste kantoren wel. Maar voor persoonlijke vragen die samenhangen met het werk hebben kandidaat-notarissen geen duidelijk klankbord. Om op dat vlak van elkaar te kunnen leren, wordt in de ring Overijssel een intervisiegroep geformeerd. Omdat dit prille voorbeeld navolging verdient, wordt op 15 november een workshop over intervisie gehouden tijdens het jaarlijks symposium voor kandidaat-notarissen.**

TEKST Lex van Almelo | BEELD Truus van Gog

**K**andidaat-notaris Marieke Severijnen worstelt met een situatie op haar werk. Onlangs kwam zij een goede relatie van kantoor tegen toen zij met een vriendin in de kroeg zat. 'Kees van Huys verwijst veel cliënten door naar ons kantoor. Hij stond erop ons een drankje aan te bieden. Mijn vriendin zei: "Een droge witte wijn, graag." Ik vind die Kees eigenlijk een beetje een engerd en hij deed nu nog kleffer dan normaal. Voordat we het wisten, had hij de glazen laten bijvullen en kwam hij nog dichterbij me staan. Hij zei hoe leuk hij het vond om me eens "in het wild" te zien – hoewel hij mij een mantelpak ook wel sexy vond staan. Een andere man zou ik meteen hebben gezegd dat ik niet gediend ben van zulke opmerkingen, maar ja, een goede kantoorelatie... Mijn vriendin en ik maakten ons uit de voeten, zodra wij ons glas leeg hadden. Dit speelde een week of drie geleden. Gisteren zei mijn baas dat Kees langs zou komen op kantoor. Of ik hem kon opvangen. Daar voelde ik natuurlijk weinig voor en ik legde uit waarom.

"Close your eyes and think of England", was de reactie. Ik weet niet eens of het grappig bedoeld was.'

## REFLECTEREN

Marieke Severijnen en Kees van Huys bestaan niet en de casus is verzonnen. Maar een werkgerelateerd incident als dit leent zich prima voor bespreking tijdens intervisie. Severijnen kan haar worsteling delen met collega's van andere kantoren uit haar ring. Zij kan de situatie voorleggen en de anderen vragen wat zij zouden hebben gedaan. Maar ook of zij het handig heeft aangepakt. Daar leert zij niet alleen zelf van, maar haar collega's ook. Andere beroepsgroepen doen het al langer, zoals onderwijzers, therapeuten, mediators en advocaten. 'Intervisie is op gestructureerde wijze professioneel overleg voeren met collega's volgens een bepaalde methode. Ofwel: met een groep professionals samenzitten om te reflecteren op het eigen handelen om zo verder te professionaliseren', zegt Imke Blatter. Zij is coach, trainer en consultant bij Dialogue in Bussum en zal op het symposium een informatieve

workshop verzorgen over intervisie. Blatter werkte onder meer als advocaat bij Stibbe en als hoofd recruitment bij Houthoff Buruma. Tegenwoordig traint zij onder meer leden van de Vereniging Arbeidsrecht Advocaten Nederland, zodat deze kunnen optreden als gespreksleider bij intervisiegroepen. Toen Blatter zelf advocaat was, bestond intervisie nog niet in de advocatuur. 'Nu is het ingebakken in de beroepsopleiding van de Nederlandse Orde van Advocaten.'

## BEROEPSDILEMMA'S

Een belangrijk kenmerk van intervisie is dat het niet gaat om juridisch vakinhoudelijke vraagstukken of vakkennis, maar om persoonsgerichte vragen die samenhangen met het werk, waarbij de persoon in kwestie reflecteert op zijn of haar handelen. Imke Blatter: 'Het gaat bijvoorbeeld om vragen, problemen of dilemma's die spelen in de samenwerking met cliënten, kantoorgenoten en anderen die je beroepshalve tegenkomt. Hoe ga je om met lastige cliënten? Hoe ga je om met een veeleisende notaris of kantoorgenoot? Daarbij helpt het als je jezelf kent.' Maar het kan ook gaan over beroepsdilemma's en communiceren. Of omgaan met werkdruk. Blatter: 'Zo bracht een jonge advocaat-stagiaire eens in dat zij het moeilijk vond om zulke lange dagen te maken en zo weinig tijd over te houden voor vrienden. Zij had grote moeite met de overgang van de studietijd naar hard



werken en het gaf haar rust om te horen dat andere stagiairs daarmee ook worstelden. Je kunt je ook voorstellen dat zij zich later afvraagt hoe zij dingen zo moet organiseren dat zij werk en ouderschap kan combineren. Zo roept elke fase in je loopbaan nieuwe vragen op.'

#### ENG

De Commissie kandidaat-notarissen van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) bedacht begin dit jaar tijdens een heidag dat intervisie een relevant thema is voor alle kandidaat-notarissen. 'Je leert van elkaar en kunt in een open en vertrouwde omgeving je kwaliteit verbeteren', zegt commissielid Frans ten Veen. 'In de ring Overijssel wordt nu geprobeerd een intervisiegroep voor kandidaten te formeren en het zou goed zijn als andere ringen volgen.' Zelf zou Ten Veen in intervisie graag willen bespreken hoe je het nu het best kunt aanpakken als je de ambitie hebt om notaris te worden. Volgens Imke Blatter zal je die vraag moeten specificeren en persoonlijker moeten maken om die te kunnen bespreken in een intervisiegroep. Zo zou de kandidaat bijvoorbeeld kunnen inbrengen wat hem nou precies bezighoudt rond dit thema. Twijfelt hij bijvoorbeeld aan bepaalde kwaliteiten en vaardigheden voor het ondernemerschap? Ook voor notarissen zou intervisie nuttig kunnen zijn. Bijvoorbeeld als zij met vragen

zitten over leidinggeven. Maar volgens Ten Veen moeten zij dan wel eigen intervisiegroepen beginnen, omdat kandidaat-notarissen ook over hun probleem met de werkgever veilig willen kunnen praten. Juristen vinden emoties soms eng, bevestigt Imke Blatter. 'Maar het is geen therapie. Het gaat om knelpunten en problemen in de werksituatie en dat is heel zakelijk. Als het deelnemers tegen de borst stuit als je vraagt "Hoe voelt het voor jou?" kun je beter vragen "Wat vind jij lastig aan de cliënt?". Dan kan blijken dat wat de ene persoon lastig vindt voor de ander geen probleem is.'

#### THEEKRANSJE

Voordat je aan intervisie kunt beginnen, moet je een groep van zes tot acht deelnemers formeren en samen afspraken maken over hoe en hoe vaak je het waar gaat doen. Ook moeten er spelregels komen voor vertrouwelijkheid en moet een getrainde gespreksleider worden aangetrokken, die de deelnemers een beetje in het gareel houdt. Imke Blatter: 'Het blijkt voor deelnemers vaak lastig om rustig te blijven luisteren en op de handen te blijven zitten.' Frans ten Veen: 'Het moet geen theekransje worden.' ■



#### DO'S & DON'TS BIJ INTERVISIE

##### Do's

- Formeer een groep van 6-8 personen
- Maak afspraken over bijvoorbeeld:
  - aanwezigheid
  - frequentie (voor een beginnend intervisiegroepje is eens per twee maanden aan te bevelen)
  - duur (meestal anderhalf uur, maximaal 3 uur)
  - vertrouwelijkheid
- Stel een professionele of getrainde gespreksleider aan
- Wijs een deelnemer aan die een persoonlijke werkgerelateerde vraag inbrengt (twee deelnemers kan ook)
- Kies een methode of werkvorm
- Ga tot slot na wat je hebt geleerd en wat je in de praktijk anders gaat doen.

##### Don'ts

- Juridisch-vakinhoudelijke vragen inbrengen
- Ongevraagd of te snel:
  - jouw advies of mening geven
  - een oordeel uitspreken
  - met een oplossing komen.



## Een sparringpartner voor ondernemers?

'In welke mate bent u een sparringpartner voor ondernemers?', dit was een van de stellingen die werd gedeponereerd tijdens het jaarcongres van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie. Aanwezigen konden live hun antwoord doorgeven via de mobiele telefoon. Meer dan de helft antwoordde hierop: 'Kan beter'. Een kleine 10 procent ziet zichzelf als de beste sparringpartner die een ondernemer kan hebben. Het congres vond vrijdag 14 oktober plaats in Theater Orpheus in Apeldoorn. De meeste bezoekers waardeerden de bijeenkomst – via dezelfde mobiele telefoon – met een 7 of een 8.



Eervol ontslag

# Defungeren zoals Jan

Eervol ontslag wegens ziekte: wat brengt dat teweeg in een bloeiende notarispraktijk? Een gesprek met Jan Jager en zijn opvolgster Marije Bruning.



TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Truus van Gog

**O**nlangs viel de brief in de bus waarin hem bij Koninklijk Besluit eervol ontslag werd verleend. Met ingang van 1 september 2016 is Jan Jager (55) notaris-af en weer ambteloos burger. 'Waarde-loos', oordeelt hij daarover. Het is een van de schaarse momenten in het gesprek waarop het verdriet over zijn ziekte te zien is. Die heeft hij zonder twijfel vaker, maar aan de buitenwacht geeft hij daarvan weinig prijs.

## BOM

Twee jaar geleden, in de zomer van 2014, toen hij met zijn vrouw en hun twee zonen door New York liep en last had van een been, vermoedde hij een 'herniaatje'. Amyotrofische Laterale Sclerose (ALS) luidde de diagnose een paar maanden later, een progressieve en dodelijke zenuw-/spierziekte. Die tijding sloeg in als een bom. ALS is een wreed lot. Naarmate de ziekte verder vordert, raakt de persoon in

kwestie steeds meer in zichzelf opgesloten. Daar zit je dan, met een volstrekt heldere geest in een lichaam waarvan de spieren het laten afweten.

Omdat praten moeilijk gaat, is zijn opvolgster Marije Bruning bij het gesprek. De oud-notaris en net beëdigde notaris hebben de afgelopen twee jaar zo intensief samengewerkt dat zij hem vaak als vanzelfsprekend aanvult, soms zijn woorden verduidelijkt en een enkele keer zelf antwoord geeft.

## NIEUWE BALANS

*U voerde een bloeiende notarispraktijk en stond met twee benen in de Soester gemeenschap.*

*Deze ziekte dwong u alles over te dragen. Wat betekende dat ten aanzien van uw collega's?*

Jager: 'Het had een zware impact. In zo'n kleine organisatie ben je meer dan alleen collega's.' Bruning: 'Er zijn hier heel wat tranen gevloeid, door iedereen.' Jager: 'Als iemand wegvalt, moet je een nieuwe balans zoeken. Ik werkte samen met fijne mensen, we zijn er goed

uitgekomen.' Oorspronkelijk was Marije Bruning de beoogd opvolgster van collega-notaris Ben Bokdam, die over enkele jaren met pensioen gaat. Mijn ALS doorkruiste dat, zegt Jager. 'Met zoiets kun je geen rekening houden.'

Hij kan goed beslissingen nemen. 'In een defungeringsproces als dit, is dat essentieel. Met mijn collega's heb ik kwesties besproken, maar vervolgens nam ik het besluit. Pijnlijke keuzes heb ik niet aan hen overgelaten.'

Bruning ervoer vooral de administratieve rompslomp die lang aanhield. 'Bij een normale overname blijft de vertrekkende notaris werken, maar bij ziekte krijg je een dubbele workload, naast de procedure om notaris te worden.

Naast Jans werk en dat van mij, was ik 's avonds bezig met het schrijven van het ondernemingsplan. We hebben met z'n allen de schouders eronder gezet.' Jager: 'Je had geluk dat ik geen eenpitter was.'

*Wat betekende deze verandering voor cliënten?* Bruning: 'Het eerste halfjaar begon werkelijk



*‘De tijd waarop ik nog duidelijk kan maken wat ik wil, is bijna voorbij’*

ieder gesprek met hoe het met Jan ging. Dat was verdrietig, maar geeft ook aan hoezeer hij wordt gewaardeerd. Er was veel begrip.’ Samen met hem bezocht zij cliënten, nog steeds vergezelt zij hem naar Rotarybijeenkomsten en naar vergaderingen van lokale stichtingen waarvan hij tot voor kort voorzitter was. Toen hij in november 2014 aangaf niet meer te kunnen werken, bezocht Bruning hem meerdere keren per week thuis om samen cliënten en dossiers te bespreken. Jager: ‘Wij werkten al veel samen. Bij veel van mijn cliënten was zij, bijvoorbeeld tijdens vakanties, ook betrokken. Het ging vrij soepel.’ Bruning: ‘Omdat jij mij bij alle werkprocessen betrok, sloeg het vertrouwen dat mensen in jou hebben als het ware op mij over.’

#### LEVENSTESTAMENT

*De notaris regelt allerlei zaken voor mensen om de ellende te minimaliseren als iets misloopt. Had u alles voor uzelf goed geregeld? Hij begint te lachen. ‘Ja, alleen een beetje laat.*

Een groot geluk – voor mijn collega’s en mij – was dat ik een goede arbeidsongeschiktheidsverzekering had. Toen ik vorig jaar thuis wilde blijven, kon dat, anders was het lastiger geworden. Want mijn gezondheid stopte, maar al mijn andere verplichtingen liepen door.’ *Het notariaat propageert vrij actief het levenstestament. Zou u een cliënt met ALS het levenstestament aanraden?* ‘Absoluut. Het levenstestament is een must. Het geeft rust over bepaalde dingen. Daarin geef je aan wie voor jou de regie voert wanneer je dat zelf niet meer kunt. Als notaris bezocht ik vaak ziekenhuizen en zorginstellingen, ik wist hoe het werkt. Toen ik ziek werd, hebben mijn partner en ik dat vrij snel geregeld. Nu kan ik niks meer, niet meer lopen, mijn handen niet meer gebruiken, geen telefoongesprekken meer voeren. De tijd waarop ik nog duidelijk kan maken wat ik wil, is bijna voorbij. Als je wacht tot het zover is, ben je te laat. Dan worden de beslissingen voor je genomen.’

#### FRISSE WIND

Hij zou weer voor het notarisambt kiezen. Midden in de gemeenschap staan, onder de mensen zijn en een verbindende functie vervullen, past hem. ‘Het is een mooi vak omdat je zoveel kunt betekenen voor mensen. Als notaris moet je vooral luisteren en ordening aanbrengen in wat iemand wil. Mensen vinden het prettig dat hun verhaal veilig is: ik hou mijn mond, zij praten. Ik zou een boek kunnen schrijven over wat ik allemaal hoorde, maar dat doe ik niet.’ Hij lacht. Uitsluitend notaris zijn, vond hij te beperkend, eropuit wilde hij. Dat was ook de opdracht waarmee hij in 1992 werd aangenomen, vertelt zijn collega Ben Bokdam. ‘De straat op en een frisse wind door het kantoor laten stromen.’ Dat was niet aan dovemansoren gericht. Jager werd het gezicht voor het notariaat in Soest. Altijd bereid een stichting op te richten – ook gratis, als dat zo uitkwam. Sportief, lid van Rotary Soest-Baarn, zeer actief als voorzitter van meerdere lokale goededoelenorganisaties. Hij spande zich onder meer in voor de integratie van sportende mindervaliden en voor de huisvesting van minder fortuinlijke 55-plussers. Hij was voetbaltrainer en sowieso nooit te beroerd als vrijwilliger de handen uit de mouwen te steken. Zijn enorme netwerk vloeide voort uit zijn werk. Je komt in aanraking met alle soorten mensen, zegt hij daarover. ‘Je gaat er anders door kijken, leert er veel van en het gaf een leuke impuls aan het werk.’



## Word registernotarisklerk (bij 3 afgeronde modules)

### CURSUS ACTUALITEITEN WBR DONDERDAG 17 NOVEMBER 2016

Onderwerpen die aan de orde zullen komen:

- stand van zaken economische eigendom
- koop met uitgestelde levering en overlijden
- welk tarief?
- de opvolgende verdeling
- mogelijkheden met wijziging huwelijkse voorwaarden
- samenwoners en overdrachtsbelasting
- inbreng in personevennootschappen, interne reorganisatie
- mogelijkheden met verjaring
- en natuurlijk wat tegen die tijd actueel is!

**DOCENTEN** prof. mr. dr. Wouter Burgerhart,  
prof. mr. dr. Bernard Schols

**DATUM/TIJD** donderdag 17 november 2016  
van 10.00 - 17.00 uur

**LOCATIE** Hogeschool Domstad te Utrecht

**CURSUSPRIJS** € 395,- ex. BTW

**PE PUNTEN** BMN: 5 punten

Leden van BMN ontvangen 25% korting.

Op 4 en 5 november 2016 zijn de modules Familierecht en Onroerend Goedrecht gestart. Uiteraard zullen beide modules in het najaar van 2017 weer van start gaan. Hier kunt u zich al voor aanmelden.

Wanneer u zich wilt bekwamen tot Register Notarisklerk kunt u starten met de module Ondernemingsrecht en kunt u vervolgens in het najaar één van de 2 andere modules gaan volgen.

### INM MODULE ONDERNEMINGSRECHT VANAF 14 JANUARI 2017

De module Ondernemingsrecht bestaat uit 7 fysieke bijeenkomsten en 2 webinars. Voor informatie over inhoud en overige data: [www.inm.nl](http://www.inm.nl)

**DOCENT:** mr. Paul Kok

**LOCATIE:** Hogeschool Domstad te Utrecht

**PRIJS:** € 2.650,- ex. BTW  
(inclusief cursusmateriaal)

### TERUGKOMDAG INM MODULES ACTUALITEITEN DAG 2017

Op 9 februari 2017 zal het INM een terugkomdag organiseren voor een ieder die eerder een module Familierecht / Onroerend Goedrecht / Ondernemingsrecht heeft gevolgd. De actualiteiten van het betreffende onderwerp zullen behandeld worden.

09.30 – 13.00 uur	Actualiteiten Ondernemingsrecht
09.30 – 13.00 uur	Actualiteiten Familierecht
14.00 – 17.30 uur	Actualiteiten Onroerend Goedrecht

**DATUM:** donderdag 17 november 2016

**KOSTEN:** Volgt u 1 dagdeel: € 150,-

Volgt u 2 dagdelen: € 275,-

Aanmelden? Mail naar [info@inm.nl](mailto:info@inm.nl)

Meer info? Kijk op [www.inm.nl](http://www.inm.nl)

## EstateTip Education

EstateTiptag Actualiteiten, 9 februari 2017

Nieuw huwelijksvermogensrecht en uw praktijk (civiel en fiscaal)

Save the  
date!



### LOTGENOTEN

Ook nu hij gevelde is door ALS, zet hij zich in voor lotgenoten. De agressiviteit van die ziekte maakt het noodzakelijk dat hulpmiddelen en diensten snel beschikbaar komen, vindt hij. Aanvraagprocedures voor hulpmiddelen duren te lang. Marije Bruning vult aan: 'Als je een rolstoel nodig hebt, heb je die nu nodig, anders zit je drie weken thuis. Als drempels een last worden, moeten die nu weg.' Samen met vrienden richtte Jager de Stichting ZoALS Jan op. Die zet in op vaak prijzige hulpmiddelen en vervoer. De meeste mensen met ALS zijn aangewezen op transport via algemene mindervalidenbusjes. Dat duurt uren en kost veel energie. Jager: 'ALS treft doorgaans mensen tussen de 45 en 65, die hebben vaak een gezin, kinderen. Als het bijwonen van bijvoorbeeld een voetbalwedstrijd van je kind een mijl op zeven wordt, dan laat je dat soort dingen en vereenzaam je. Het biedt vrijheid als er een aangepaste bus voor de deur staat, zodat je weg kunt.'

ZoALS Jan schafte drie volledig ingerichte bussen aan die ter beschikking worden gesteld aan ALS-patiënten, twee andere zijn besteld. De stichting werkt samen met ALS Nederland en ALS op de weg. Lokaal werd binnen een jaar meer dan een ton opgehaald. Vrienden ontwikkelden initiatieven zoals het *fundraise diner Moving Pop Up Diner* en *Holland4ALS*, een race tussen teams die 260 kilometer fietsend, rennend, zwemmend en roeiend afleggen en daarmee geld binnenhalen. Zijn leven lang had Jan Jager heldere doelen in het vizier en koerste daar op af, zo ook nu. Het bestuur wil dat ZoALS Jan landelijke dekking realiseert. Volgens hen zou dat via lokale Rotaryclubs best eens een haalbare kaart kunnen zijn. ■

---

Voor meer informatie over Stichting ZoALS Jan: [www.zoalsjan.nl](http://www.zoalsjan.nl)

---

### DEFUNGEREN

Wanneer een notaris wegens ziekte zijn werk moet neerleggen, volgt dezelfde procedure als voor pensioengerechtigden, ook wel defungeren genoemd. Dit houdt in dat een andere notaris zijn protocol (dossier met akten) zal overnemen. Ook als er al een opvolger is, wordt de vrijgevallen plaats toch ter beschikking gesteld aan anderen. Het ministerie van Veiligheid & Justitie bepaalt wie de opvolger van het protocol wordt. Doorgaans is dat degene die is voorgedragen.

Als de opvolger kandidaat-notaris is, duurt de te volgen procedure minimaal tien maanden. De kandidaat moet eerst een ondernemingsplan schrijven en alle bijbehorende stukken indienen (jaarrekeningen en ander cijfermateriaal). De Commissie van deskundigen notariaat (CvdN) beoordeelt dit plan op de inkomens-, vermogens- en bewaringspositie. Er volgt een persoonstoets, waarbij iemands integriteit en onpartijdigheid wordt getoetst. Aansluitend houdt de Commissie toegang notariaat (CTN) het ondernemingsplan en de uitkomsten van de persoonlijkheidstoets tegen het licht en voert een gesprek met de kandidaat. Verloopt dit naar wens, dan stuurt de CTN een positief advies naar het ministerie, dat de notaris benoemt bij Koninklijk Besluit. Betrokkenen ervaren dit – zeker bij ernstige ziekte – als een langdurig traject.

### VACATUREWAARNEMER

Veel notarissen hebben een vaste waarnemer, die bij ziekte kan worden ingeschakeld. Als er geen vaste waarnemer is, kan de Kamer voor het notariaat zelf iemand benoemen, eventueel in samenspraak met de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie. Diegene gaat als 'zware waarnemer' aan de slag om het protocol te bemannen.

*In deze rubriek beantwoordt een panel van in- en/of externe deskundigen allerlei vragen van (kandidaat-)notarissen. Die kunnen gaan over arbeidsvoorwaarden, verzekeringen, de notariële praktijk of een ander onderwerp. Dit keer gaan de vragen over het afwickelen van boedels en het informeren van erfgenamen en goede doelen.*



**Madeleine Hillen-Muns**  
| juridisch adviseur  
het Notarieel Bureau

### Is het nuttig een boedelbeschrijving in te schrijven bij het CTR?

‘Een boedelbeschrijving kan niet worden ingeschreven in het Centraal Testamentenregister (CTR). In het CTR worden alleen testamenten en op testamenten lijkende regelingen ingeschreven. Een boedelbeschrijving kan ook niet in het boedelregister worden ingeschreven. De wet somt limitatief op welke feiten in het boedelregister kunnen worden ingeschreven en de boedelbeschrijving – of het feit dat een boedelbeschrijving is opgemaakt – is daar niet een van. Is de vereffeningprocedure van toepassing, dan moet de boedelbeschrijving ter inzage worden gelegd ten kantore van de boedelnotaris (of bij de rechtbank als er geen boedelnotaris is). De vereffeningprocedure is van toepassing als er beneficiair is aanvaard en er geen executeur is of als er wel een executeur is, maar er in de boedel niet ruimschoots voldoende baten zijn om de schulden te voldoen.’ ●

### Wat zijn de verplichtingen van notarissen bij het declareren voor de afwikkeling van boedels?

‘In de eerste plaats is de notaris verplicht de cliënt tijdig en duidelijk te informeren over zijn tarief. Als er meer kosten in rekening zullen worden gebracht dan vooraf voorzien, moet de notaris dat tijdig meedelen (artikel 10 Verordening beroeps- en gedragsregels). De notaris moet op verzoek kunnen laten zien op welke wijze het gedeclareerde bedrag is berekend (artikel 55 Wet op het notarisambt). Uit de Administratieverordening vloeit voort dat de notaris intern ervoor moet zorgen dat hij de aan een opdracht bestede uren vastlegt. Naast deze wettelijke en gedragsregels is er een Code helder offereert en tarifieren. Het volgen van die code is niet verplicht, maar wordt wel gezien als een morele verplichting. Een behoorlijk aantal notarissen maakt gebruik van de code. De code bevat onder meer de volgende aanbevelingen die in dit kader relevant zijn: de notaris vertelt de cliënt duidelijk waaruit zijn werkzaamheden zullen bestaan. Ook worden bij langlopende opdrachten, zoals de afwikkeling van een boedel, tussentijds declaraties gestuurd. En in de declaratie worden de verrichte werkzaamheden overtuigend beschreven. Ten slotte heeft de tuchtrechter geoordeeld dat een notaris beleidsvrijheid heeft bij de bepaling van de werkzaamheden die nodig zijn om de nalatenschap tot afwikkeling te brengen. Daarbij wordt van de notaris

verwacht dat hij de vereiste zorgvuldigheid in acht neemt, maar ook dat hij de aan zijn werkzaamheden verbonden kosten afweegt tegen het nut dat die werkzaamheden voor de boedel hebben. Bestede tijd die het gevolg is van fouten of inefficiënties van de notaris of diens medewerkers kan in het algemeen niet aan cliënten in rekening worden gebracht.' ●

### Moet een notaris erfgenamen op de hoogte brengen van declaraties die uit de boedel worden voldaan?

'Gaat het om declaraties van de notaris zelf, dan mag de notaris die declaraties alleen dan met boedelgelden verrekenen (dus: voldoen uit de boedelgelden die hij beheert) als de erfgenamen daarin hebben toegestemd. Dat impliceert dat de erfgenamen van zowel de declaratie als het voornemen van de notaris om die uit de boedelgelden aan zichzelf te voldoen, op de hoogte moeten worden gebracht vóórdat de verrekening plaatsvindt en niet pas achteraf. Die toestemming kan ook in de opdrachtbrief worden gegeven en geldt dan voor het gehele traject van boedelafwikkeling. De notaris kan algemene voorwaarden hanteren waaruit die toestemming voortvloeit. Die algemene voorwaarden moeten dan wel vooraf aan de cliënt ter beschikking worden gesteld. Ook als vooraf toestemming is gegeven voor verrekening, moet de declaratie wel eerst ter kennis worden gebracht van de erfgenamen.' ●

### Is het verplicht om erfgenamen te informeren bij de afgifte van een verklaring van executele?

'Ja. Er is weliswaar geen bijzondere wettelijke bepaling waarin deze verplichting is neergelegd, maar algemeen wordt aangenomen dat de zorgplicht van de notaris meebrengt dat hij de erfgenamen informeert. Daarbij maakt het geen verschil of de notaris alleen opdracht heeft gekregen om een verklaring van erfrecht op te stellen of dat hij ook de boedel afwikkelt. Ter voorkoming van misverstanden: een verklaring van executele is een verklaring van erfrecht. De notaris moet actief zoeken naar de erfgenamen en hen informeren. Het informeren van de erfgenamen is als verplichte werkzaamheid onderdeel van de opdracht. Hij kan niet door de cliënt worden ontslagen van die plicht.' ●

### Kan een notaris er zonder meer van uitgaan dat een goed doel de erfenis (beneficiair) zal aanvaarden?

'Of de erfgenaam nu een goed doel is of niet, voor de notaris gelden – in het kader van de afwikkeling van een nalatenschap – steeds dezelfde gedragsregels. Dat betekent dat de notaris in principe ook aan een goed doel het volledige keuzepalet van zuivere aanvaarding, beneficiaire aanvaarding of verwerping moet

voorhouden en over de rechtsgevolgen daarvan moet voorlichten. Hoe ver de voorlichtingsplicht gaat, hangt af van de expertise die aan de kant van het goede doel aanwezig is. Bij een ervaren boedelbehandelaar in dienst van het goede doel kan een notaris kennis van die rechtsgevolgen bekend veronderstellen. Het kan natuurlijk ook zijn dat een bepaalde organisatie met wie de notaris vaker te maken heeft gehad in het kader van de afwikkeling van nalatenschappen, expliciet heeft aangegeven dat het beleid is dat altijd beneficiair wordt aanvaard. In dat geval mag de notaris er in het vervolg van uitgaan dat die organisatie beneficiair zal aanvaarden.' ●

#### Hebt u ook een vraag?

Mail naar [nm@knbn.nl](mailto:nm@knbn.nl) en wij zorgen dat deze beantwoord wordt.

A full-length portrait of a woman with blonde hair, smiling, standing against a light blue background. She is wearing a black blazer, a patterned skirt with a zigzag design, black tights, and black ankle boots. Her hands are clasped in front of her. The text 'Terug in Bennekom' is overlaid on the image in a white serif font.

# Terug in Bennekom

En  
verder

## ‘Veranderen alleen maar om het veranderen, daar geloof ik niet in’

**Liesbeth van den Brink-Baggerman is notaris in Ede en woont met plezier in Bennekom, waar zij is geboren en getogen. Sinds april van dit jaar is zij voorzitter van NOVEX.**

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

‘Mijn laatste mondelinge tentamen in Nijmegen legde ik af bij professor Van Mourik. Dat tentamen resulteerde in een functie als junior docent bij de universiteit. Tegelijkertijd werkte ik drie dagen per week als kandidaat-notaris bij Van Putten Van Apeldoorn notarissen, toen nog Notaris-kantoor Van Apeldoorn & Taselaar, waar ik nu notaris ben. Die combinatie van wetenschap en praktijk was voor mij goud waard. Het was rond de tijd van de invoering van het nieuwe erfrecht in 2003. Het gaf mij een prachtige basis voor mijn verdere carrière. Na zes jaar heb ik de keuze gemaakt voor de praktijk. Een moeilijke keuze, want ik genoot ook van het werk aan de universiteit. Maar de meeste voldoening haal ik toch uit het dagelijkse contact met cliënten. Je kunt mensen bijstaan bij belangrijke momenten in het leven. Soms is dat met een lach, soms met een traan. Het is een echt mensenvak. Ik heb de juiste keuze gemaakt, ook al vind ik de wetenschappelijke kant van het vak nog steeds interessant.’

### BENNEKOM

‘Na mijn studie ben ik weer in Bennekom gaan wonen, de plaats waar ik ben geboren en opgegroeid. Ik heb op mijn huidige kantoor stage gelopen en ik vond het heel prettig kantoor, dus toen ik hier kandidaat-notaris kon worden, greep ik mijn kans. De man die nu mijn echtgenoot is woonde hier, mijn sociale leven speelde zich grotendeels hier af, ik sportte hier. Genoeg redenen om terug te gaan. Mijn dochter korfbalt nu bij DVO, de club waar ik lang in het eerste team heb gespeeld. Als ik mijn kinderen naar school breng, zie ik op het schoolplein mijn vriendinnen van vroeger, van diezelfde basisschool. Ik kom zelfs nog juffen van vroeger tegen. Ik heb nooit de behoefte gevoeld mij elders te vestigen of naar een ander

kantoor te gaan. En veranderen alleen maar om het veranderen, daar geloof ik niet in. Mijn gezin en ik hebben het hier heel goed. Het is bijzonder om notaris te zijn in een plaats waar je veel mensen kent. Ik vind het belangrijk om toegankelijk te zijn, en dat ik hier vandaan kom, draagt daaraan bij. De mensen weten mij gemakkelijk te vinden.’

### EXECUTEUR

‘Het familierecht heeft altijd mijn warme belangstelling gehad. Mijn werkterrein ligt daar dan ook voornamelijk, met accenten op estate planning en boedelafwikkeling. Ik volgde de eerste leergang Executele in 2009 van de Nederlandse Organisatie van Executeurs (NOVEX), en trad in 2012 toe tot het bestuur van de Stichting Certificering Executeurs (SCE) en de certificeringscommissie. Met die functies ben ik gestopt toen ik dit jaar voorzitter van de NOVEX werd. Van deze vereniging zijn niet alleen notarissen en kandidaat-notarissen lid, maar bijvoorbeeld ook mensen uit het bankwezen, advocaten, zelfstandig adviseurs en goededoelenorganisaties. Iets meer dan de helft van onze ruim tweehonderd leden komt uit het notariaat. De diversiteit is onze kracht. Ook het netwerk is belangrijk. NOVEX biedt een platform voor het delen van kennis en ervaring, en daarnaast opleidingsmogelijkheden. Dit met als doel de vakbekwaamheid en professionele taakuitoefening te bevorderen. Verder wil NOVEX het vak van afwikkelen van een nalatenschap meer bekendheid geven bij een breed publiek. Als voorzitter draag ik hieraan graag mijn steentje bij.’

### VEREFFENING EN LEVENSTESTAMENT

‘NOVEX is er niet alleen voor executeurs, maar ook voor vereffenaars en levensexecuteurs. De rechtbank kan een vereffenaar benoemen, bijvoorbeeld bij een nalatenschap met voornamelijk schulden.

De vernieuwde Leergang in april 2017 is dan ook getiteld “Executele en Vereffening”. Ook kan een NOVEX-lid al vóór een overlijden van dienst zijn. Bijvoorbeeld door via een levenstestament, een notariële volmacht, als vertegenwoordiger of toezichthouder op te treden voor iemand die zijn eigen belangen niet meer kan of wil behartigen. De wettelijke beschermingsmaatregelen zoals curatele en bewind worden door het levenstestament noodmaatregelen. In 2015 zijn er in Nederland ruim 100.000 levenstestamenten opgesteld. Niet iedereen weet nog van het bestaan ervan. In de Verenigde Staten is het al veel breder bekend, daar heeft 40 procent van de bevolking een *living will*.’

### VIEREN

‘Als notaris spreek ik regelmatig cliënten die in de eindfase van hun leven zijn. Ik ben mij ervan bewust dat het zó afgelopen kan zijn. Dat is versterkt toen ik in 2012 ernstig ziek werd. De noodzakelijke behandelingen heb ik in een halfjaar kunnen afronden. Een heftige periode. Ongeveer een jaar na de diagnose was ik weer volledig aan het werk. Ik vond altijd al dat je bijzondere momenten in het leven moet vieren, maar nu helemaal. Zoals dit jaar ons twaalfeneenhalfjarig huwelijk en vorig jaar mijn veertigste verjaardag. Heerlijk, met familieleden en vrienden om ons heen. In Bennekom natuurlijk.’ ■



van Antwerpen Accountancy

ACCOUNTANTSKANTOOR VOOR NOTARISSEN

BENOEMINGEN | OVERNAMES | FUSIES

Den Haag  
www.notarisaccountants.nl  
088 – 454 00 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

## DÉ VERZEKERINGSSPECIALIST VOOR NOTARIAAT EN ADVOCATUUR

Ron Borgdorff is verzekeringspecialist voor notarissen, advocaten en vrijgevestigde juristen. Ron kent de specifieke risico's van deze juridische beroepsgroepen. Met ruim 25 jaar ervaring staat hij borg voor een persoonlijk, gedegen advies op maat en korte lijnen.

### U wilt een financieel adviseur met verstand van uw zaken?

Neem contact op voor een afspraak.  
Bel 033-20 35 000 of mail naar  
ron@ronborgdorff.nl



WWW.RONBORGDORFF.NL

van Boetzelaerlaan 24H

3828 NS Hoogland



RON BORGDORFF  
FINANCIËEL ADVISEUR VOOR  
NOTARIAAT & ADVOCATUUR

25  
JAAR  
ADVISEUR  
VOOR  
NOTARIAAT & ADVOCATUUR

VERZEKERINGEN ZOWEL ZAKELIJK ALS PARTICULIER OA:  
BEROEPS- EN BEDRIJFSAANSPRAKELIJKHEID • GELD- EN FRAUDE  
• ARBEIDSONGESCHIKTHEID • RECHTSBIJSTAND • RECONSTRUCTIE



Summary Finance

- *Persoonlijke benadering*
- *Heldere communicatie*
- *Kritische instelling*

*Dienstverlening afgestemd  
op uw situatie en wensen.*



Postadres:  
Ibizaakade 7, 3446 BD Woerden  
[Mateo@summaryFinance.nl](mailto:Mateo@summaryFinance.nl)  
[www.summaryFinance.nl](http://www.summaryFinance.nl)  
Tel. 06 55 30 33 86



# Interimmen

**S**inds een maand ben ik geen kandidaat-notaris in loondienst meer, maar ben ik interim-kandidaat-notaris ofwel een 'flex-kano'.

Van tevoren heb ik daar goed over nagedacht en alle voors en tegens zorgvuldig afgewogen. Ik besloot de stap te zetten en ik heb er (na ruim een maand) nog geen moment spijt van gehad. De eerste maand is zeer goed verlopen op een paar kleine incidenten na dan (mijn fiets werd de tweede dag gestolen en mijn telefoon is door iemand 'geleend' en niet meer teruggebracht).

*'Jammer is, dat ik verplicht blijf mij aan te sluiten bij het notarieel pensioenfonds.'*

Bij mijn eerste opdrachtgever ben ik heel hartelijk ontvangen en werd ik direct betrokken bij een aantal mooie zaken met leuke cliënten. Het was natuurlijk even wennen, want ik kreeg te maken met (voor mij) nieuwe systemen, een andere manier van dossieropbouw en een totaal andere organisatie. Maar de grote voordelen van werken als flex-kano zijn juist het steeds werken in een andere omgeving, met andere mensen en andere cliënten. Ik leer ervan en het houdt mij scherp. Het heeft mij de eerste maand heel veel energie gegeven.

Het was wel even een geregeld voordat ik echt aan de slag kon. Ik moest mij inschrijven bij de Kamer van Koophandel, wilde een website laten bouwen (staat professioneel), moest een miljoen verzekeringen afsluiten en alles afkaarten met de KNB. Al met al ben je daar wel even zoet mee. De beroepsorganisatie heeft mij zo goed mogelijk geholpen en heeft mij (desgevraagd) laten weten meer aandacht aan dit onderwerp te besteden. Het zou mooi zijn als op de site van de KNB wat meer informatie zou staan zodat je, als je flex-kano wilt worden, direct weet wat je allemaal moet regelen. Het is helemaal van deze tijd, dus we moeten daarin meegaan!

Als je dan eenmaal echt gestart bent en je eerste interim-opdracht binnen hebt, komt er naast het inhoudelijk werk bij je opdrachtgever ook nog werk aan je 'bedrijfje' om de hoek kijken. Zo moet ik vanavond mijn eerste btw-aangifte gaan doen en moet ik mijn bedrijfskosten bij

gaan houden. Jammer is, dat ik verplicht blijf mij aan te sluiten bij het notarieel pensioenfonds. De bedragen die ik maandelijks voor mijn pensioen moet betalen, zijn aanzienlijk. Mijn zzp-collega's (in andere branches) laten de reguliere pensioenopbouw voor wat het is en treffen andere (veel aantrekkelijkere) voorzieningen. Die keuze hebben flex-kano's helaas niet!

Ondertussen maak ik kennis met de interim-wereld en het daarbij behorende netwerken. Ik maak deel uit van een paar verschillende groepen zelfstandigen die elkaar helpen en opdrachten doorspelen. Dat is een erg leuk onderdeel van mijn 'nieuwe' werk en ik doe er actief aan mee. Inhoudelijk leuk werk doen in combinatie met ondernemen is zeer interessant als je wat meer uitdaging zoekt (en energie over hebt). Bij welk kantoor ik zit als ik mijn volgende column schrijf? Ik weet het nog niet, maar vast weer een leuk kantoor! ■

Cindy van Liempdt,  
interim-  
kandidaat-notaris



*‘Veel partners hebben al een historie met elkaar voor ze trouwen’*



EPN

Het wetsvoorstel herziening partneralimentatie moet meer samenhang aanbrengen tussen alimentatie, huwelijksvermogensrecht en verevening van pensioenrechten bij scheiding. Dat is het advies van de Vereniging voor Estate Planners in het Notariaat (EPN) en de Vereniging voor Mediators in het Notariaat (VMN) aan de politiek. ‘In de huidige vorm sluit het onvoldoende aan op de praktijk’, vindt Hendrik-Jan Vos, bestuurslid van EPN en lid van VMN.

| TEKST Peter Steeman

De initiatiefnemers van het wetsvoorstel willen dat partneralimentatie eerlijker, simpeler en korter wordt. Daarvoor veranderen ze de grondslag, vereenvoudigen de berekeningsmethode en verkorten de duur. Wat valt daarop af te dingen? Vos: ‘In de oude wet werd bij het vaststellen van de partneralimentatie vooral gekeken naar draagvlak en behoefte. De lotsverbondenheid tussen twee echtgenoten die voortduurt na de scheiding was het uitgangspunt. Vanuit de advocatuur was om die reden kritiek op de wet, omdat het leidt tot veel procedures over partneralimentatie. In het wetsvoorstel is de alimentatieverplichting een compensatie voor de periode tijdens het huwelijk waarin een van beide partners minder tijd aan de carrière heeft besteed. Het verlies van verdien capaciteit is het uitgangspunt. Je kunt straks aan de hand van een tabel vaststellen waar je als partner recht op hebt.

*‘Het zou eerlijker zijn het recht op alimentatie te laten ingaan vanaf het moment dat mensen gaan samenwonen’*

Welk standpunt je aanhangt, is een politiek gemotiveerde keuze. De een vindt dat mensen die scheiden zichzelf moeten redden, de ander vindt dat het een gezamenlijke keuze is. Daar treden we als beroepsgroep niet in. We zien wel dat een aantal zaken onvoldoende aandacht krijgt. Veel partners hebben al een historie met elkaar voor ze gaan trouwen. Dat blijft in dit wetsontwerp onbesproken.’

#### RARE SITUATIES

Vos voorspelt dat er op deze manier rare situaties ontstaan. Hij geeft een voorbeeld. ‘Het is niet ongewoon dat mensen al acht jaar samenwonen en drie kinderen hebben voor ze hun bruiloft plannen. Er is dan vaak voor het huwelijk al sprake van een verlies van verdien capaciteit bij een van de twee partners. Het zou eerlijker zijn het recht op alimentatie te laten ingaan vanaf het moment dat mensen gaan samenwonen of vanaf de geboorte van hun eerste gezamenlijke kind. In het wetsvoorstel wordt dat nergens genoemd. En het gaat niet alleen om het inkomen. De meest verdienende partner bouwt tijdens de voorhuwelijksperiode meer vermogen op, omdat hij meer kan sparen en meer betaalt aan de aflossing van de eigenwoningsschuld. Hetzelfde geldt voor het pensioen. In het wetsvoorstel wordt uitgegaan van de regeling dat bij scheiding

alleen de tijdens de huwelijksjaren opgebouwde pensioenrechten worden gedeeld. Ook hier zou je de pensioenverevening moeten toepassen op de periode dat mensen al samenwonen.’

#### GEZAMENLIJK ADVIES

Dat EPN en VMN een gezamenlijk advies uitbrengen, is logisch, aldus Vos. ‘De leden van de VMN hebben veel met echtscheidingen te maken. Daarnaast adviseren ze, net als de EPN-leden, cliënten bij het opstellen van huwelijksvoorwaarden. Het zou een goede zaak zijn als alimentatieafspraken konden worden vastgelegd in de huwelijksvoorwaarden. De Raad van State gaf hierover eerder een negatief advies. Ze vinden dat je de echtgenoten tegen elkaar in bescherming moet nemen omdat die de gevolgen van zulke afspraken niet goed kunnen overzien. Dit is juist iets waar een notaris mensen in kan begeleiden. Soms trouwen mensen voor de tweede keer en willen ze onder geen beding met een alimentatieplicht te maken hebben. Of het gaat om de keuze om in de huwelijksvoorwaarden af te spreken dat de echtgenote van de ondernemer bij echtscheiding niets van het bedrijf, maar wel een bedrag meekrijgt. Op die manier deelt iemand wel mee in de waardeontwikkeling van het bedrijf, maar zonder de alimentatieverplichting.’

#### GOEDE AFSPRAKEN

In het advies aan de Tweede Kamer pleiten beide verenigingen ook voor defiscalisering van de alimentatie. Vos: ‘Wanneer je de alimentatieverplichting afkoopt met een *lump sum* of een huis, zou het mogelijk moeten zijn dat je het uit de fiscaliteit haalt. Erfrechtelijke vorderingen en schulden zijn ook gedefiscaliseerd. Het maken van alimentatieafspraken in combinatie met defiscalisering geeft je niet alleen in juridische zin meer mogelijkheden. Het geeft je ook de gelegenheid mensen te begeleiden in het maken van keuzes. Dat is nodig, want mensen realiseren zich bij aanvang van een relatie vaak onvoldoende wat er op hun pad kan komen. Wanneer in het begin van de relatie goede afspraken zijn gemaakt, leidt dat tot duidelijke huwelijksvoorwaarden. Als het huwelijk eventueel strandt, gaan mensen op een betere manier uit elkaar.’ ■

## VERENIGINGSNIEUWS

### STICHTING IT-NOTARIS

#### Blockchain

Stichting IT-notaris onderzoekt momenteel de mogelijkheden van blockchaintoepassingen binnen haar diensten en productenportfolio. Het is in ieder geval een ontwikkeling, waarvan het wenselijk is dat de aangesloten IT-notarissen er kennis van hebben. Op 12 september heeft Stichting IT-notaris in samenwerking met IBM een onderzoek gedaan op het gebied van blockchain naar mogelijke *use cases* voor het notariaat. Daaruit bleek dat er verschillende rollen zijn te bedenken in de blockchainteken, die bij uitstek passen bij de rechtspositie van de IT-notaris.

Er zijn bijvoorbeeld verschillende *private* blockchain-initiatieven (bijvoorbeeld in het bankwezen), waar de notaris een rol bij kan spelen. Bij een *private* blockchain is geen sprake van een openbaar netwerk, maar van een *permissioned* netwerk. Partijen kunnen bijvoorbeeld binnen deze keten afspreken dat de IT-notaris eerst een legalisatie doet van bepaalde partijen, voordat zij worden opgenomen in deze *private* blockchain. Ook kunnen er afspraken worden gemaakt door de IT-notaris over wat er gebeurt bij overlijden van partijen binnen die blockchainteken. Stichting IT-notaris gaat door met het doorgronden van nieuwe technologieën en het onderzoeken waar de notaris zijn unieke rechtspositie kan blijven inzetten.

#### Cursus startcompetenties IT-notaris

Binnenkort vindt de eerste cursus startcompetenties voor de IT-notaris plaats. De cursus is bedoeld om nieuwe IT-notarissen vertrouwd te maken met enkele beproefde producten die IT-notarissen direct kunnen aanbieden. Maar ook huidige IT-notarissen kunnen de cursus gebruiken als opfriscursus.

### VMN

#### Mediationcongres

Op 17 november organiseert de Mediatorsfederatie Nederland het Mediationcongres. Namens de VMN zal Pauline Schonewille (Familymediator) spreken over 'Bruggen slaan tussen ouders en kinderen'. Fred Schonewille (Schonewille & Schonewille Legal Mediation) spreekt over 'Nalatenschapsmediation en het familiebedrijf'. Het congres vindt plaats in het Spant! in Bussum.



### NRS

#### Constructief meedenken

Op 5 oktober hield de NRS haar najaarscongres. Centraal in deze bijeenkomst stond een aantal mogelijke wijzigingen van Boek 5 van het Burgerlijk Wetboek (BW). Het congres werd geopend door de minister van Veiligheid en Justitie, Ard van der Steur, die daarmee ook het belang aangaf die de wetgever hecht aan eventuele wijzigingen van het BW. In zijn toespraak stelde de minister dat wetgeving van tijd tot tijd tegen het licht moet worden gehouden. Daarbij gaf hij meermaals aan dat het ministerie constructief mee wil denken aan vernieuwing van Boek 5 BW, onder voorwaarde dat het ook duidelijk moet zijn dat dergelijke wetwijzigingen noodzakelijk zijn. Daarnaast dienen deze vernieuwingen wel gebaseerd te zijn op een breed draagvlak in de praktijk én in de samenleving. Op 29 november is er een volgend NRS-congres, waarbij als onderwerp appartementenrechten centraal zullen staan.

### VOC

#### Congres corporate litigation

De VOC houdt op 10 november een congres over corporate litigation. Dit vormt een markant specialisme binnen het ondernemingsrecht, dat zich richt op het voorkomen en oplossen van geschillen in en om de onderneming. Aangezien het aantal procedures over geschillen die binnen de vennootschap en haar organen kunnen ontstaan de laatste tijd aanzienlijk is toegenomen, is prof. mr. Claartje Bulten, hoogleraar Ondernemingsrecht aan de RU Nijmegen en specialist op dit gebied, gevraagd stil te staan bij de

## CURSUSSEN

### EPN/VMN

#### EPN VMN Actualiteitendag

29 november 2016

De EPN VMN Actualiteitendag gaat over het Belastingplan 2017, het afschaffen van pensioen in eigen beheer, huwelijksvermogensrecht en de fiscale aspecten. Voor het bijwonen van deze dag krijgen deelnemers 5 PE-punten. De bijeenkomst vindt plaats in het Beatrixgebouw van de Jaarbeurs in Utrecht. Bent u lid van de EPN en/of VMN dan bedragen de deelnamekosten 250 euro exclusief btw. Bent u geen lid, maar wilt u wel deelnemen? Dat kan! De deelnamekosten bedragen dan 395 euro exclusief btw.

### STICHTING IT-NOTARIS

#### Opleidingsdag IT-notaris

16 november 2016

Tijdens deze opleidingsdag zal onder andere een nadere verdieping worden gegeven op het gebied van intellectueel eigendom. Ook geïnteresseerde (kandidaat-)notarissen, die nog geen IT-notaris zijn, zijn welkom op deze opleidingsdagen. Aanmelding kan via de website of door middel van een mail naar [info@it-notaris.nl](mailto:info@it-notaris.nl).

### NRS

#### Alv en cursus over appartementsrecht

29 november 2016

Gegeven door prof. mr. Roel Mertens (Open Universiteit) en Mechteld van der Vleuten (Juristenvereniging appartementsrecht).

verschillende soorten conflicten die kunnen ontstaan en bij de verschillende mogelijkheden om deze te beslechten. Het congres hierover vindt plaats op het kantoor van Van Benthem & Keulen in Utrecht.



## Notaris kom uit de kast!

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

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

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

### KERNACHTIGE BOODSCHAP

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

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

### DOORVRAGEN

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

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

### CHAPEAU

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

Jef Oomen | VOORZITTER KNB

## Beroepsorganisatie maakt voorlichtingsfilmpjes voor oudere migranten

De KNB heeft twee voorlichtingsfilmpjes gemaakt voor oudere migranten. Een van de filmpjes gaat over het levenstestament en hoe dit kan bijdragen aan de financiële bescherming van mensen in een kwetsbare situatie. Het andere gaat over het maken van een testament.

Bij hun nalatenschap gaan oudere migranten er vaak ten onrechte van uit dat de regels uit het land van herkomst gelden. Zij staan er niet bij stil dat hier de Nederlandse wetten gelden. Om hen hierop te wijzen, heeft de KNB samen met het Netwerk van Organisaties van Oudere Migranten (NOOM) deze twee filmpjes gemaakt. De filmpjes zijn verhalend en laten ouderen en hun familie van Surinaamse, Turkse en Marokkaanse afkomst zien. De filmpjes zijn gebaseerd op veelvoorkomende



praktijksituaties, aannames en vragen. Naast de Nederlandse versie komt er binnenkort ook een Turkse en Marokkaanse versie.

Meer informatie: KNB, Annelies van der Laan, a.vanderlaan@knb.nl, 070 3307169

## Strikte handhaving bij achteraf ingediende waarnemingsaanvragen

Aanvragen voor een tijdelijke lichte waarneming moeten op tijd worden ingediend. De kamers voor het notariaat geven aan dat dit niet altijd gebeurt. Aanvragen die te laat zijn ingediend, worden afgekeurd. Akten die gepasseerd zijn door waarnemers zonder goedkeuring van de kamer zijn nietig.

Een lichte (incidentele) waarneming is nodig in gevallen waarin de voorgestelde waarnemer geen vaste waarnemer is van de notaris. Bij de kamers komen geregeld aanvragen voor waarnemingen binnen die te laat zijn of zelfs pas na de waarneming achteraf nog worden ingediend. De kamers gaan aanvragen die te laat zijn ingediend niet meer met terugwerkende kracht goedkeuren. Het is dus zaak dat notarissen de waarneming op tijd aanvragen of voldoende vaste waarnemers aanstellen (met goedkeuring van de kamer), zodat zij de waarneming achteraf zelf kunnen invoeren en accorderen als zij weer terug zijn.

### AANVRAAGPROCES

De KNB krijgt geregeld vragen over het aanvraagproces voor een waarnemer via het portaal 'Mijn KNB'. (Kandidaat-)notarissen die een verzoek tot waarnemer indienen, vergeten vaak in te stemmen met de aanvraag of deze te accorderen. Hierdoor komt het niet bij de kamer voor het notariaat terecht. De beroepsorganisatie heeft nu een duidelijk overzicht ingevoerd. Door een nieuwe release in het portaal 'Mijn KNB' wordt nu na iedere aanvraag een overzicht getoond waarin zichtbaar is welke stappen zijn doorlopen en welke stappen nog moeten worden gezet in het aanvraagproces. Hier ziet de notaris en/of de kandidaat-notaris bijvoorbeeld dat instemming (stap 2) of accordering (stap 3) nog moet plaatsvinden.

Meer informatie: KNB, Nynke Janssen, n.janssen@knb.nl, 070 3307155

## Berit Mulder expert op dementie.nl

Berit Mulder, kandidaat-notaris bij Varekamp Notariaat in Dwingeloo, is toegetreden als expert op het platform dementie.nl. Mantelzorgers en partners van mensen met dementie kunnen haar online vragen stellen over het regelen van juridische en financiële zaken voor mensen met dementie. Denk daarbij aan vragen als 'wat zijn de mogelijkheden van het levenstestament?' en 'is iemand met dementie nog wilsbekwaam?'

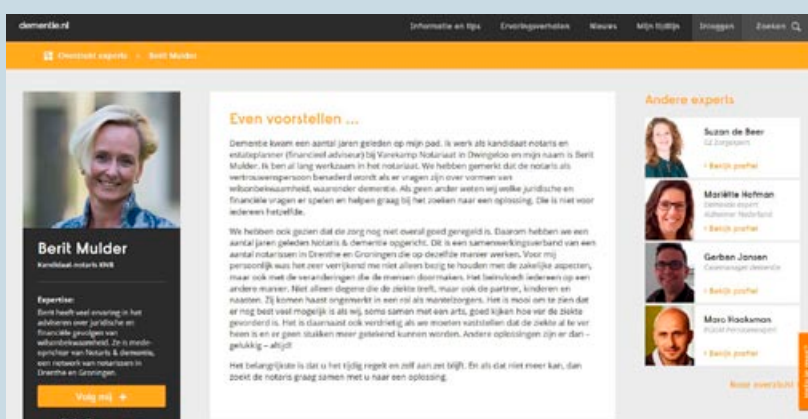
Op dementie.nl plaatst Mulder geregeld korte artikelen met vragen en ervaringen uit haar praktijk. Uiteraard zijn cliënten

geanonimiseerd. Naast Mulder als notarieel expert is er ook een huisarts en een case-manager dementie op het platform te vinden.

### PARTNER ALZHEIMER NEDERLAND

De KNB is een van de partners van Alzheimer Nederland en betrokken bij de inhoudelijke invulling van dementie.nl. De komende maanden wordt het platform aangevuld met praktijkervaringen van onder andere notarissen.

Meer informatie: KNB, Annelies van der Laan, a.vanderlaan@knb.nl, 070 3307169





# de Rechtspraak

*Het gerechtshof Amsterdam zoekt voor de notariskamer  
(afdeling civiel recht en belastingrecht), twee*

## RAADSHEREN-PLAATSVERVANGER M/V

### **Organisatie**

Vanaf half april 2013 is het gerechtshof Amsterdam gevestigd in het nieuwe Paleis van Justitie aan het IJ. Het gerechtshof Amsterdam kent drie afdelingen: de afdeling strafrecht, de afdeling civiel recht en belastingrecht en de afdeling bedrijfsvoering. De afdelingen bestaan uit verschillende teams met ieder een omvang van ongeveer 25 medewerkers. Centraal in de ontwikkeling van de cultuur van het gerechtshof staat de ruimte om verantwoordelijkheid te nemen voor de kwaliteit en de effectiviteit van het hof. Dit veronderstelt onder meer een open houding en nieuwsgierigheid ten aanzien van mogelijke verbeteringen.

### **De notaris- en gerechtsdeurwaarderskamer.**

Het gerechtshof Amsterdam is de hoogste (tevens laatste) instantie voor de behandeling van klachten over (kandidaat- en toegevoegd) notarissen en (toegevoegd kandidaat-) gerechtsdeurwaarders en ten aanzien van een aantal niet-tuchtrechtelijke maatregelen (nevenbetrekkingen en ontslag in geval van ziekte etc.).

De notaris- en gerechtsdeurwaarderskamer hanteert de regel dat van de meervoudige kamer die de zaak behandelt, ten minste één lid afkomstig is uit de beroepspraktijk, bij voorkeur een notaris of gerechtsdeurwaarder met actuele beroepservaring. Dit lid is een onmisbare schakel naar de praktijk.

### **Profiel**

U bent werkzaam als notaris, senior in uw vak en u hebt een goede staat van dienst. U hebt bij voorkeur ervaring in het notariële tuchtrecht. U bent onafhankelijk in uw oordeelsvorming, maar tevens in staat om samen met uw collega's tot een beslissing te komen.

U kunt u voldoende vrijmaken om met enige regelmaat (circa 4-6 maal per jaar) zitting te doen en u bent bereid deel te nemen aan de periodieke besprekingen en kennisbijeenkomsten van de kamer.

Het landelijke profiel van raadsheer, de profielschets van raadsheer-plaatsvervanger bij de notariskamer en meer informatie over het gerechtshof Amsterdam kunt u vinden op [www.rechtspraak.nl](http://www.rechtspraak.nl).

### **Inlichtingen**

Voor nadere inlichtingen over de vacature kunt u telefonisch contact opnemen met mr. W.J.J. Los, fungerend voorzitter van de notaris- en gerechtsdeurwaarderskamer, telefonisch (nr. 088-3611110), mr. R. Blokker, stafjurist van de notaris- en gerechtsdeurwaarderskamer, telefonisch (nr. 088-3613482), of per e-mail ([sollicitaties.hofamsterdam@rechtspraak.nl](mailto:sollicitaties.hofamsterdam@rechtspraak.nl)).

### **Solliciteren**

U kunt tot 21 november 2016 uw sollicitatiebrief schriftelijk (Postbus 1312, 1000 BH Amsterdam) of per e-mail ([sollicitaties.hofamsterdam@rechtspraak.nl](mailto:sollicitaties.hofamsterdam@rechtspraak.nl)) toezenden aan de president van het gerechtshof Amsterdam, mr. H.T. van der Meer. Wij verzoeken u in uw sollicitatiebrief drie referenten te vermelden. Na afloop van de sollicitatietermijn vindt een eerste briefselectie plaats.

*Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.*

## KNB en HDN werken samen in vastgoedketen

De KNB en Hypotheken Data Netwerk (HDN) gaan samen onderzoeken hoe de vastgoedketen verder kan worden geïntegreerd. Hiervoor is in oktober een intentieverklaring gesloten. KNB en HDN gaan uitwerken hoe hun eigen platforms aan elkaar gekoppeld kunnen worden, zodat intermediairs en notarissen onderling berichten kunnen uitwisselen.

Om te beginnen, betreft het standaardberichten rondom geaccepteerde hypotheek-offertes. Notarissen kunnen hun activiteiten desgewenst al opstarten en intermediairs kunnen de passerende notaris in het HDN Offerte-bericht meesturen naar de hypotheekmaatschappij. In een latere fase kan dit worden uitgebreid. Om correcte aanlevering mogelijk te maken, krijgt zowel het HDN-platform als het Platform Elektronische Communicatie

(PEC) van de KNB de beschikking over actuele gegevens van notariskantoren en intermediairs. Beide partijen streven ernaar de koppeling in het eerste kwartaal van 2017 werkend te hebben.

Meer informatie: KNB, Bernadette Verberne, [b.verberne@knb.nl](mailto:b.verberne@knb.nl), 070 3307140

## KNB Cursusagenda

14 november 2016

### Studiedag voor notariële medewerkers

In de ochtend worden verschillende aspecten van de schenk- en erfbelasting behandeld. Het middagedeelte zal gaan over de laatste ontwikkelingen op het gebied van het levens- testament, waarbij met name het medisch deel aan de orde komt.

15 november 2016

### Symposium kandidaat-notarissen 'dilemma's en intervisie'

Ook in 2016 organiseert de KNB in samenwerking met de commissie kandidaat-notarissen een symposium uitsluitend voor kandidaat-notarissen. Tijdens het symposium volgen de deelnemers drie workshops. De onderwerpen van de workshops zijn 'tuchtrecht en aansprakelijkheid', 'intervisie' en 'feedback geven en ontvangen'.

16 en 23 november 2016

### Hoorcollege 'Invoering beperkte gemeenschap van goederen'

In drie uur wordt u in hoorcollegevorm bijgepraat over de voorgeschiedenis en de inhoud van het wetsvoorstel, de gevolgen voor de notariële praktijk en de fiscale aspecten van deze nieuwe wetgeving.

21 november 2016

### Actualiteiten voor de DGA, civiel en fiscaal

De docenten bespreken ontwikkelingen in wetgeving, jurisprudentie en onderzoek die voor de advisering van de DGA van belang kunnen zijn. Praktijkcasus kunnen eveneens de revue passeren.

22 november 2016

### Alles over geheimhouding en het verschoningsrecht

In deze cursus komt aan de orde hoe met deze problematiek in de praktijk om te gaan. Wat zijn de (tegengestelde) gedachten? Hoe kunt u mogelijke aansprakelijkheid (tuchtrechtelijk, civielrechtelijk en strafrechtelijk) beperken? De docenten bespreken dilemma's die elke (kandidaat-)notaris vandaag de dag kunnen overkomen.

24 november 2016

### Omzetbelasting onroerende zaken

Behandeling onderwerpen aan de hand van de teksten Wet op de omzetbelasting 1968 en de Wet op belastingen van rechtsverkeer in combinatie met praktijkvoorbeelden.

**De volgende managementcursussen worden op verschillende data en locaties aangeboden.**

### Financieel management, winst en efficiencyverbetering

Het financieel gezond houden van de eigen praktijk en het notariskantoor is een belangrijke uitdaging voor veel notarissen. In deze cursus wordt u vertrouwd gemaakt met financiële begrippen en methoden die u nodig hebt om uw praktijk of afdeling goed te kunnen runnen. Er wordt aandacht besteed aan de vraag welke onderwerpen u met uw accountant dient te bespreken en aan algemene aspecten met betrekking tot de financiële bedrijfsvoering in uw notariskantoor.

### Organiseren en aansturen van de maatschap

Hoe komt u tot een optimaal georganiseerde maatschap? Hoe gaat u om met verschillen in talenten en inzet? Wat is de ideale bestuursvorm van uw maatschap? Hoe houdt u iedereen bij elkaar? In deze training leert u hoe u zakelijk en relationeel de maatschap op een efficiënte en plezierige wijze kunt aansturen en managen.

*Dit is slechts een selectie uit het totale cursus-aanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, [cursussen@knb.nl](mailto:cursussen@knb.nl), telefoon 070 3307125 of NotarisNet/Over KNB en opleidingen.*



*Notaris raakt regie (en onpartijdigheid) kwijt in onroerendgoedtransacties*

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

*Casus*

Klager K is een te Hong Kong gevestigde kredietverstrekker. K verstrekt leningen aan meerdere vennootschappen, onder ander C BV, die bestuurd worden door het echtpaar E voor de aankoop van recreatieparken en beleggingspanden. Notaris N maakt diverse leveringsakten, hypotheekakten, rectificatieakten en bijkomende overeenkomsten op. (De klacht betreft ook N's tussenkomst in transacties van K met twee andere bv's van E, die ook gegrond zijn verklaard.)

*De klachten en het verweer*

1. K verwijt N dat hij K niet goed/volledig heeft geïnformeerd over de omvang van de door haar te verkrijgen zekerheid nu hij K niet heeft gewaarschuwd dat de opstalrechten van het onderpand waren uitgezonderd. Volgens N was dit afdoende besproken en voor zover sprake was van afhankelijke opstalrechten geldt dat deze mogelijk niet tot zekerheid voor K konden dienen. Bovendien is K akkoord gegaan met het concept van de hypotheekakte en was zij van deskundige bijstand voorzien.

2. Voorts klaagt K dat N tweemaal heeft nagelaten om de geldelijke tegenprestatie in leveringsakten te vermelden (N vermeldde over de koopsom: '... een koopsom die gelijk is aan het bedrag waarvoor de betreffende banken royement verlenen ter zake de onderhavige leveringen.')

Ook heeft N na het passeren van de rectificatieakten K niet geïnformeerd over het verschil tussen de verstrekte lening en de koopsom terwijl de door hem aan de opstalrechten toegekende waarde evenmin juist is.

Volgens N was hij niet gehouden een geldelijke tegenprestatie in de leveringsakten te vermelden, omdat de formulering van de tegenprestatie aansloot bij de onderliggende koopovereenkomsten die door een andere notaris in het

Kadaster voordien waren ingeschreven.

3. N schreef namens C BV aan K: 'Hierbij verklaar ik aan u in mijn hoedanigheid van Notaris, dat ik ten aanzien van C BV alsmede haar bestuurders een cliëntenonderzoek heb uitgevoerd dat voldoet aan de wettelijke en professionele eisen die op grond van de WWFT en de daaruit voortvloeiende regelingen zijn te stellen. Dat onderzoek heeft voor mij geen indicatoren opgeleverd die wijzen op enige onregelmatige activiteit van cliënte(n).

Zoals cliënte u reeds heeft gemeld houd ik voor cliënte gelden op een ten name van cliënte geadmistreerde kwaliteitsrekening. Cliënte heeft mij verzocht om ten aanzien van die gelden een verklaring af te geven dat deze strekken als waarborgsom voor de door cliënte aangegane activatransactie. (...) De herkomst van deze geldmiddelen is mij bekend als gevolg van de girale overboeking op de kwaliteitsrekening en er zijn geen indicatoren dat met de herkomst van deze gelden iets mis zou zijn.

Ik geef u mee dat ik in mijn cliëntenonderzoek aandacht heb besteed aan de vraag wie de uiteindelijk belanghebbende is bij de voormelde transactie.'

Volgens K passen deze niet bij de onafhankelijke rol die een notaris behoort in te nemen.

4. K verwijt N dat hij zonder haar toestemming een tweede hypotheek heeft gevestigd. Volgens N was dit besproken en had hij de instemming van K.

5. K verwijt N dat hij zich partijdig en afhankelijk van E heeft opgesteld. K had met C BV overeenstemming bereikt om de aanvankelijk ten onrechte niet onderzette opstalrechten alsnog met een recht van hypotheek te bezwaren. Daags voor het passeren daarvan laat C BV aan K weten dat het passeren geen doorgang kon vinden, omdat zij een finale regeling wenste voor alle tussen C BV en K gerezen geschilpunten. Daartoe had zij een vaststellingsovereenkomst opgesteld, waarin tevens aan N finale kwijting werd verleend. Uit eigen belang heeft N aangedrongen op gelijktijdige ondertekening van zowel de hypotheekakte als de vaststellingsovereenkomst.

*Het oordeel*

1. De kamer acht de klacht over de hypotheekakte gegrond. De stelling van N wordt betwist en niet onderbouwd, maar ook geldt dat een dergelijke afspraak, die wezenlijk is voor de waarde van het onderpand, ongebruikelijk is en niet uit de akte blijkt.

2. De koopprijs is één van de essentialia van een koopovereenkomst en dient uit de leveringsakte te blijken. Anders dan N stelt, is het opnemen van de geldelijke tegenprestatie in een leveringsakte niet alleen noodzakelijk uit fiscale overwegingen – zoals ter bepaling van verschuldigde overdrachtsbelasting/ omzetbelasting – maar ook om naar derden toe inzichtelijk te maken welke waarde de betrokken partijen aan het desbetreffende onroerend goed hebben toegekend om marktwerking te bevorderen (transparantie van de markt). De hoogte van het op de aflosnota vermelde bedrag geeft geen inzicht in de reële waarde daarvan. N heeft onvoldoende invulling gegeven aan de op hem rustende zorgplicht en zijn nalatigheid heeft ertoe bijgedragen dat K onvoldoende zekerheid heeft verkregen voor de terugbetaling van voornoemde lening.

3. Anders dan N betoogt, geeft de inhoud van de verklaring de indruk dat deze door hem is opgesteld als partijnotaris voor C BV, hetgeen wordt versterkt door de stelligheid van de verklaring en het ontbreken van enig voorbehoud. Aldus past de inhoud van de verklaring niet bij de onafhankelijke rol die N jegens de betrokken partijen diende in te nemen.

4. Vaststaat dat N wist dat C BV niet zonder de toestemming van K het onderpand mocht bezwaren met een tweede hypotheek ten behoeve van een andere schuldeiser dan K. K betwist deze toestemming en N onderbouwt zijn stelling niet. Voor de hand had gelegen dat N, als K haar toestemming zou hebben gegeven, hiervan een schriftelijke vastlegging had verlangd.

5. N heeft erop aangedrongen dat K de door C BV opgestelde vaststellingsovereenkomst gelijktijdig met de hypotheekakte zou ondertekenen, terwijl N op dat moment wist dat C BV de ondertekening



van de hypotheekakte afhankelijk had gemaakt van de gelijktijdige ondertekening van de vaststellingsovereenkomst, die eenzijdig door C BV was opgesteld. Daarnaast bevond K zich in een jegens C BV zeer afhankelijke positie. Ook diende de ondertekening door K het belang van N, gelet op de daarin opgenomen finale kwijting voor alle vorderingen die K mogelijk op hem geldend zou willen maken.

De ernst van de gegrond bevonden klachten, de herhaaldelijk geconstateerde ernstige onzorgvuldigheid in het handelen van N, in samenhang gezien met de omstandigheid dat N noch in zijn verweerschrift noch ter zitting enig blijk heeft gegeven inzicht te hebben in de laakbaarheid van zijn handelen, leiden ertoe dat de kamer een schorsing voor de duur van één maand passend en geboden acht.

*De notariskamer legt de maatregel schorsing voor 1 maand op Kamer voor het notariaat Amsterdam, 19 september 2016  
ECLI:NL:TNORAMS:2016:26*

#### Opmerking

Het lijkt erop dat N is bezweken onder de druk van het echtpaar E. Dat hij zijn ernstige onzorgvuldigheid niet erkent, wordt hem zwaar aangerekend.

#### Notaris faciliteert criminele vastgoedhandel

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

#### Casus

Deze uitspraak betreft een van de vier hofuitspraken op dezelfde dag waarbij de officier van justitie vier verschillende (oud-)notarissen aanklaagt voor hun medewerking aan verdachte onroerend-goedtransacties in dezelfde stad. In onderhavige casus gaat het om een klacht van de officier van justitie tegen (inmiddels oud-)notaris N over onroerend-goedtransacties die plaatsvonden tussen 2007 en 2010.

1. Verkopers V hebben in 2007 een woning verkocht voor de prijs van 41.141,65 euro. N (destijds kandidaat-notaris) passeert de akte van levering waarbij koper K is vertegenwoordigd door V. De koopprijs is betaald van een bankrekening ten name van Z. Er is geen hypotheekrecht verleend. Een paar dagen later maakt N een bedrag van 22.324,64 euro over op de bankrekening ten name van Z, onder vermelding van 'Afl hyp geldlening en kst K'.

2. Verkopers V hebben in 2008 een woning verkocht aan K voor de prijs van 90.000 euro (AB-transactie). Tussen K en E, de (enig) erfgenaam van V, is een geschil ontstaan over de nakoming van de koopovereenkomst, waarover in rechte is geprocedeerd. Het geschil is met tussenkomst van de advocaten minnelijk geregeld.

In 2009 heeft K de woning doorverkocht aan L voor de prijs van 90.000 euro (BC-transactie). N passeert de akte van levering met betrekking tot de AB-transactie op 30 november 2009 en de BC-transactie op 1 december 2009, waarbij L is vertegenwoordigd door T. De koopprijs in het kader van de BC-transactie is betaald van een bankrekening ten name van een derde D. Er is geen hypotheekrecht verleend. (De overige klachten zijn van dezelfde aard.)

#### Het oordeel

1. N had onderzoek moeten doen naar de achtergrond van en de verhouding tussen K en Z, en naar de herkomst van het geld waarmee de koopprijs werd betaald. Ook de overboeking van N naar de bankrekening ten name van Z had aanleiding moeten zijn om vragen te stellen. Niet gebleken is dat N een dergelijk onderzoek heeft gedaan.

2. Het betreft een ABC-transactie zonder prijsprong. Het enige wat tot nader onderzoek aanleiding gaf, was de betaling van de koopprijs in het kader van de BC-transactie. N behoorde navraag te doen naar de verhouding tussen L en T en de herkomst van het geld. N heeft aangevoerd dat hij T heeft gevraagd of zij wist van wie en waar het geld vandaan kwam en of zij de onderlinge schuldverhouding regelde.

Dit heeft zij bevestigd. Naar het oordeel van het hof had N geen genoeg moegen nemen met die enkele, nietszeggende bevestiging.

Wat betreft de maatregel overweegt het hof het volgende. Een zorgvuldig onderzoek is van belang om te voorkomen dat de notaris een schakel wordt in de totstandkoming van vastgoedtransacties die verband houden met fraude en witwassen. Het nalaten van een dergelijk onderzoek is daarom een ernstige tekortkoming. Uit hetgeen hiervoor is overwogen, blijkt dat N herhaaldelijk is tekortgeschoten in het verrichten van zorgvuldig onderzoek. Ten aanzien van drie van de vier transacties waarbij N onvoldoende onderzoek heeft gedaan, is hij reeds strafrechtelijk veroordeeld voor een samenhangende gedraging, te weten het opzettelijk niet melden van verrichte ongebruikelijke transacties, in strijd met de verplichting als bedoeld in artikel 16 van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft).

*Het hof legt de maatregel schorsing voor vier weken op Hof Amsterdam, 11 oktober 2016  
ECLI:NL:GHAMS:2016:4061*

#### Opmerking

Sinds 1 januari 2008 geldt de Beleidsregel beperking uitbetaling derden-gelden bij onroerend-goedtransacties (BUD), ingevoerd ter bestrijding van malafide praktijken. In 2012 is de BUD aangescherpt en uitgebreid naar alle transacties waarbij een notaris is betrokken.

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



### Recent benoemd tot notaris

's-Hertogenbosch (nieuwe plaats van vestiging), m.i.v. datum beëdiging **mr. A.W.F.J. van Asten**, kandidaat-notaris (2008);  
 Epe (protocol mr. J.J.M.M. Ridderhof), m.i.v. datum beëdiging **mr. J.U. Stelwagen**, kandidaat-notaris (2009);  
 Hellendoorn (protocol mr. P.J.A.M. Snijders), m.i.v. datum beëdiging **mr. E.R. Oude Engberink**, kandidaat-notaris (1998);  
 Onderbanken (protocol mr. H.J.Chr. Olivers in associatie met Metis Notarissen), m.i.v. datum beëdiging **mr. G.H.M. van Kan**, kandidaat-notaris (2007);  
 's-Hertogenbosch (nieuwe plaats van vestiging in associatie met Lexperience notariaat), m.i.v. 15 oktober 2016 **mr. J.P.G. Tops**, kandidaat-notaris (2002);  
 Delft (protocol mr. Th.J.H. Dröge), m.i.v. 15 oktober 2016 **mr. C.D.E. Qualm**, notaris (2001);  
 Brunssum (protocol mr. R.J.H. Hetter-scheidt), m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. G. Zuidervaart-Tammenga**, kandidaat-notaris (1997).



Herbert Kemme



Gerda Zuidervaart - Tammenga

### Aangewezen tot toegevoegd notaris

Heerenveen (protocol mr. P. de Boer) m.i.v. datum beëdiging **mr. H.J. Kemme**;  
 Eindhoven (protocol mr. P.H. Schäfer) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. A.A. Kokx-van Glabbeek**;  
 Gorinchem (protocol mevrouw mr. C.T.T. van Rooijen) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. N.M. van Gelderen**.

### Ervol ontslag op verzoek

Mevrouw **mr. T.C. de Vries**, notaris te Bergen op Zoom, m.i.v. 1 oktober 2016;  
**mr. T.J.H. Dröge**, notaris te Delft, m.i.v. 15 oktober 2016.

### Overleden

Op 13 oktober 2016 op eenenzeventigjarige leeftijd, **mr. A.Z. Snoek**, oud-notaris te Gorinchem.



Bram van Asten



Erik Oude Engberink



Sandra Kokx - van Glabbeek



Jan Tops



Ghislain van Kan

Raat notariaat



carrière coaching

[www.raatcoaching.nl](http://www.raatcoaching.nl)

Rianne Raat senior coach

Raat notariaat coaching - info@raatcoaching.nl - M. 06-54201289



Professioneel geaccrediteerd beroepscoach, internationaal erkend. Garantie voor professionaliteit.

### 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 verschijnt maandelijks, met uitzondering van januari en 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 (KNB)**  
 Spui 184  
 Postbus 16020  
 2500 BA 's-Gravenhage  
 telefoon: 070 3307111

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

#### Aan dit nummer werkten mee:

Lex van Almelo, Wilma van Hoeflaken, Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Peter Steeman, Jolanda aan de Stegge, Berdine Vos-Vegter, Henriette van Wermeskerken

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

**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, Martine Aspeslagh  
 telefoon: 070 378 0562  
 e-mail: m.aspeslagh@sdu.nl

ISSN: 1568-4121

© KNB/Sdu Uitgevers  
 Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervoerdigd (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 Reprrecht, 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.



Wij nemen  
afcheid van de  
blauwe



en  
verwelkomen het  
rood van ETL

**ETL**<sup>®</sup>  
**BNA**

**ACCOUNTANTS  
EN ADVISEURS**

ONS LOGO IS VERANDERD,  
ONZE NAAM EN ONS SPECIALISME NIET. WIJ ZIJN

## **BUREAU NOTARIAAT & ADVOCATUUR**

ALS BRANCHE-ACCOUNTANT VOOR NOTARIAAT EN ADVOCATUUR  
BENT U BIJ ONS AAN HET JUISTE ADRES VOOR

- // JAARREKENING EN BOEKHOUDING
- // FISCALE AANGIFTEN EN ADVIES
- // P&O ADVIES EN SALARISADMINISTRATIE
- // BEDRIJFSVERGELIJKING
- // ONDERNEMINGSPLANNEN
- // FUSIE EN OVERNAME

Uw klanten komen tegenwoordig niet altijd alleen uit Nederland. ETL is een internationaal (kennis)netwerk van accountants, fiscalisten en juristen met vestigingen in 44 landen. Door de samenwerking met ETL kunnen wij u (en uw klanten) buiten de grenzen van Nederland ook van dienst zijn. Waar onze kennis ophoudt, kunnen wij u in contact brengen met een partner-kantoor in het buitenland, waarbij u de kwaliteit kunt verwachten die u ook van ons gewend bent. Zo kunnen wij u nog beter van dienst zijn.

**BUREAU NOTARIAAT & ADVOCATUUR**

ACCOUNTANCY  
EN ADVIES IS  
ONS TERREIN  
ADVOCATUUR  
EN NOTARIAAT  
IS UW DOMEIN

Vestigingsadres:  
Oude Utrechtseweg 28  
3743 KN BAARN

Postadres:  
Postbus 1008  
3740 BA BAARN

T 035 693 64 44  
F 035 693 95 55  
E [info@etl-bna.nl](mailto:info@etl-bna.nl)

[www.etl-bna.nl](http://www.etl-bna.nl)  
[www.deNotarispraktijk.nl](http://www.deNotarispraktijk.nl)  
[www.deAdvocatenpraktijk.nl](http://www.deAdvocatenpraktijk.nl)



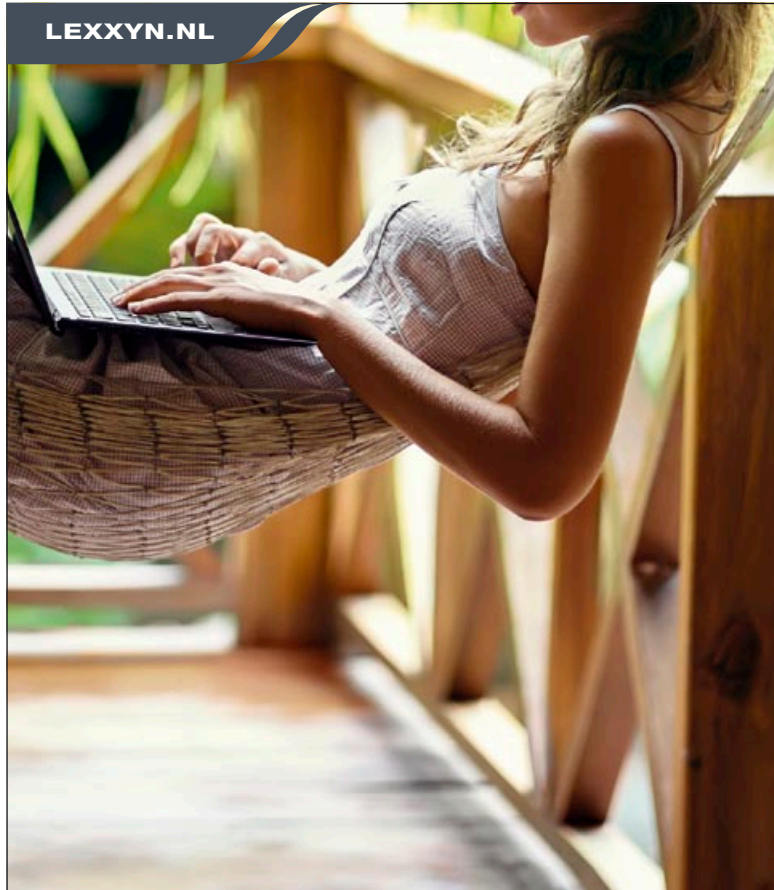
## Slimme software voor de notariële praktijk...

Werken met NEXTassyst van Devoon is een verademing voor notarissen en hun team. Het systeem importeert gegevens uit externe bronnen en automatiseert steeds meer werkzaamheden. Zo levert uw kantoor snel en efficiënt méér kwaliteit tegen minder kosten.



[www.devoon.nl](http://www.devoon.nl)

Devoon BV | Reeuwijkse Poort 305b | 2811 NV Reeuwijk  
Telefoon 0182-39 99 94 | [info@devoon.nl](mailto:info@devoon.nl)



ict concept.

## ...veilig overal en altijd online bereikbaar

Met de cloud-diensten van ICT Concept hebt u met een paar klikken veilig toegang tot uw complete systeem. Zo kunt u NEXTassyst altijd en overal gebruiken. En als Lexxyn Groep Partner van Devoon voelen wij ons nét zo verantwoordelijk voor uw succes.

T 088 002 84 82  
[www.ict-concept.nl](http://www.ict-concept.nl)



Amersfoort Amsterdam Eindhoven  
Joure Oosterhout Rotterdam