

Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

editie 2 | februari 2010 | jaargang 10

*E-court:
rechtspraak-light*

12

*Saskia Stuiveling
over het vertrouwen
in het notariaat*

20

*De toekomst
van de klerk*

24

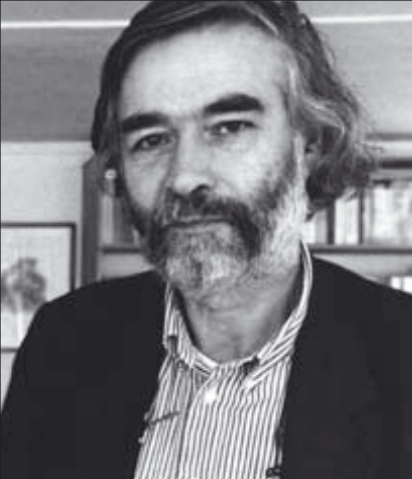
Flexibilisering bv-recht

*‘Maatwerk leveren,
daar gaat het om’*

KNB

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS



Het **R.O. van Gennep Fonds** dat culturele en maatschappelijke publicaties ondersteunt. Van Hedda, de vrouw van Rob van Gennep.



Het **Cornelis Fop Smit Fonds** dat ondermeer varende monumenten restaureert. Van de dochters van Cornelis Fop Smit.



Het **Grace van Heerewaarden Fonds** dat de vocale muziekbeoefening in Friesland stimuleert. Van de broer van Grace



Het **Oscar en Ale Fonds** dat musici en beeldend kunstenaars steunt. Van Oscar en Ale.

Hoe ook uw cliënt een mecenas wordt.

Hierboven staan 4 van de meer dan 190 CultuurFondsen op Naam die aan het Prins Bernhard Cultuurfonds zijn toevertrouwd. Op dit gebied zijn wij een vanzelfsprekende partner. Heeft een van uw cliënten plannen in deze richting, dan is het volgende van belang: • Onze expertise bij de behandeling van aanvragen, het toekennen van gelden, het beheer van het vermogen, de zorg voor continuïteit • De wensen van de initiatiefnemer zijn uitgangspunt bij de verschillende samenwerkingsmogelijkheden • Beheer, administratie en behandeling zijn kosteloos • Cultuur is een breed begrip; ook het natuurbehoud in Nederland valt eronder • De relatief lage instapdrempel: 50.000 kan over 5 jaar worden gespreid. • Aantrekkelijke fiscale aspecten • Zowel via schenking als bij testament te realiseren. Wilt u meer weten, kijk dan op www.cultuurfondsopnaam.nl of bel met mw. mr. M.H.F. Delprat, hoofd sectie fondsenwerving 020 – 520 6130

Een CultuurFonds op Naam. Voor meer mensen weggelegd.



Prins Bernhard  **Cultuurfonds** geeft cultuur de kans

INHOUD

12 *E-court: rechtspraak-light*

De private internetrechtbank e-Court moet een snel en goedkoop alternatief bieden voor de vastgelopen overheidsrechtspraak. Maar e-Court stuit op weerstand. 'Het is jammer dat als je nu e-Court googlet, je meteen op een kritisch artikel stuit.'

20 *Saskia Stuiveling over het vertrouwen in het notariaat*

Notarissen nemen te weinig verantwoordelijkheid voor hun publieke taak, meent Saskia Stuiveling, president van de Algemene Rekenkamer. Daardoor is het publieke vertrouwen in het notariaat tot onder het vriespunt gedaald. De beroepsvereniging moet er alles aan doen het geschonden imago te herstellen.

24 *De toekomst van de klerk*

Van oudsher heeft de klerk een wat stoffig imago. Twee nieuwe hbo-opleidingen brengen daar verandering in. 'Klerken zullen de komende jaren een veel belangrijker bijdrage gaan leveren en ook naar buiten toe een prominentere rol gaan vervullen.'



Beroeps- en praktijkuitoefening

- 34 Het Europees Notarieel Netwerk
- 34 Leergang Managementvaardigheden
- 35 Praktijkoefening antwoordt
- 35 Dortmund nieuw hoofd communicatie
- 35 KNB-cursusagenda
- 36 Peer reviews: kwaliteitstoetsing en -bevordering binnen de beroepsgroep
- 36 Evaluatiebijeenkomst peer review
- 36 Preadvies 2010 over notariële deontologie
- 37 Cursus flex-bv
- 37 Wet op het notarisambt toegelicht
- 37 Achter de komma: dienstenprijsindexcijfer

Verder in dit nummer

- 6 Nieuws
- 12 E-court: rechtspraak-light
- 14 Mentoren: waar worstelen kandidaten mee?
- 16 Nur notaris?
- 18 De twitterende notaris
- 23 Geen vijf P's, maar zes R-en
- 26 Hoogleraar Guus Stille
- 30 Innovatie deel 2
- 32 Notaris onder dak: Aktie Notarissen Eindhoven
- 39 Gluren bij de burens: België
- 40 Tuchtrecht
- 42 Personalialia

Op de cover:

'Kijk, hier heb ik water in een zakje en hier in een flesje. De inhoud is hetzelfde; dat is de onderneming. Maar de buitenkant is verschillend en dat heeft gevolgen. En daar moet de notaris alles van weten', aldus Victor Meijers, notaris te Den Haag. Samen met Arnaud Wilod Versprille, notaris in Veenendaal, gaat hij op pagina 8 tot en met 11 in op de flexibilisering van het bv-recht.

© KNB/Sdu Uitgevers

Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden veeveelvoudigd (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 fotokopiëren, dienen te worden voldaan aan de Stichting Repro-

recht, 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.



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 1.400 notarissen en 2.100 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. Notariaat Magazine verschijnt eenmaal per maand, met uitzondering van de maand augustus.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)

Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3307111
fax: 070 3621749

Redactie: Jasper Enklaar (hoofdredacteur), Mechtelt Lindenhovius (redactie), Clemens van Gessel (correctie), Shahan Hussain (secretariaat)

Telefoon 070 3307170, e-mail nm@knb.nl
Aan dit nummer werkten mee:
Erna Heijligers, Wilma van Hoeflaken, Annet Huysen, Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Miek Smilde, Peter Steenman, Jolanda aan de Stegge, Arnoud Veilbrief, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Nick van Buitenen, Kees Louwerens, Maarten Meijer (voorzitter), Ariën Nielsen, Nora van Oostrom-Streep, Dorine Oudhof, Rigtje Passchier en Teska van Vuren

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: DeltaHage
grafische dienstverlening, Den Haag

Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 95,75 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

Advertentie-acquisitie: Sales & Services,
Gerrit Kulsdom Postbus 2317, 1620 EH Hoorn
telefoon: 0229 211211, fax: 0229 270404
e-mail: sns@wxs.nl

ISSN: 1568-4212

Accountancy is ons vak, het Notariaat ons specialisme.

BNA *L* *Bureau Notariaat & Advocatuur*
Meesters in Accountancy

grootmeester

Naast het verzorgen van de financiële administratie en het opstellen van uw jaarrekeningen en aangiften, helpen 25 branchespecialisten u op het gebied van;

- Managementinformatie
- Benchmarking
- Begrotingen
- Opvolging en overname
- Kostprijs
- Ondernemingsplannen
- Capaciteitsberekening
- Personeelsmanagement

WIJ ONDERSTEUNEN U DAAR, WAAR U DAT NODIG HEEFT.
Daar zijn wij groot mee geworden.

Rosemarie Wielinga- de Winter RA
Arjen Wolters
Pieter den Ouden AA

Oude Utrechtseweg 26-28
3743 KN Baarn

Postbus 1008
3740 BA Baarn

T (035) 693 64 44
F (035) 693 95 55

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



Publieke taak

Notarissen hebben een publieke taak. Dat is niet alleen wettelijk zo vastgelegd, maar de meeste notarissen voelen het ook als hun verantwoordelijkheid. Jarenlang kon de notaris vrijwel automatisch rekenen op een zekere maatschappelijke waardering voor de wijze waarop hij of – in toenemende mate – zij zich op natuurlijke wijze kwijtte van die publieke taak. Dat gaf veel professionele en persoonlijke voldoening.

De maatschappelijke ontwikkelingen en gewijzigde verhoudingen hebben die waardering echter onder druk gezet. Enerzijds wordt het grote publiek steeds assertiever en accepteert het minder vanzelfsprekend dan vroeger de vertrouwde positie en verworvenheden die zo eigen waren aan het notariaat. De overheid anderzijds verzakelijkt en vraagt steeds vaker zichtbare en afrekenbare resultaten. In dat laatste perspectief zie ik ook de kritische beschouwing van de President van de Algemene Rekenkamer, Saskia Stuiveling, elders in dit nummer.

Ik trek mij die kritiek aan, maar vraag tegelijkertijd om begrip. Het is niet voor alle notarissen even gemakkelijk om de flinke ommezwaai die het notariaat heeft moeten maken sinds de invoering van de nieuwe Wet op het notarisambt te vertalen in een nieuwe maatschappelijke positie. Een positie die – door de marktwerking – ook nog eens veel dynamischer is geworden. Dat bleek ook weer eind januari tijdens de startbijeenkomst van de werkgroepen die aan de slag zijn gegaan met de resultaten van de regiobijeenkomsten van vorig najaar. Ook zij worstelen bij hun opdracht met het zoeken naar een acceptabel evenwicht tussen de juridische en economische benadering van het vak.

Ik verwacht dat de werkgroepen met concrete voorstellen komen om het notariaat toekomstbestendig te maken. Belangrijk daarbij is natuurlijk dat zoveel mogelijk (kandidaat) notarissen zich in die voorstellen kunnen vinden. Of dat lukt moet blijken na de presentatie van de werkgroepen tijdens de algemene ledenvergadering op 20 april. Wellicht dat de President van de Algemene Rekenkamer daarna concludeert dat de tijd van laaghangend fruit achter ons ligt. ■

Erna Kortlang | VOORZITTER



50 jaar klerk

Na ruim vijftig jaar is Gijs Vrind gestopt als notarisklerk bij Werven Notarissen in Oldeberkoop. Eind januari was zijn officiële afscheid. Vrind begon in 1949 als notarisklerk bij notaris J.G. Tammens in Oldeberkoop. Tammens werd opgevolgd door Rienk van Terwisga en Simon ter Heide. In 1994 stopte Vrind formeel met werken – hij was toen 64 jaar – maar hij bleef daarna voor vier uur per dag doorwerken. Nu ook notaris Ter Heide stopt, vond de 80-jarige Vrind het tijd om afscheid te nemen. Bij zijn afscheid kreeg hij een reis naar Rusland aangeboden.

De notaris heeft willens en wetens niet voldaan aan zijn wettelijke verplichting ervoor te zorgen dat de derdengelden altijd aanwezig zijn, aldus het hof.

Uit ambt gezet

Een notaris die gelden van de kwaliteitsrekening heeft gebruikt, is terecht uit het ambt gezet. Het gerechtshof Amsterdam heeft op 26 januari deze maatregel van de kamer van toezicht Leeuwarden bekrachtigd. Het gerechtshof vond de klacht die het Bureau Financieel Toezicht tegen de notaris had ingediend, terecht. Er werden bedragen van de kwaliteitsrekening overgeboekt naar de kantoorrekening en gebruikt om de salarissen, de loonheffing, de advocaatkosten en de overige exploitatiekosten van het notariskantoor te betalen. Door gelden van de kwaliteitsrekening te gebruiken, heeft de notaris willens en wetens niet voldaan aan zijn wettelijke verplichting om ervoor te zorgen dat de derdengelden te allen tijde op de kwaliteitsrekening aanwezig zijn, aldus het hof. Daarmee heeft de notaris het vertrouwen in de rechtsbedeling in ernstige mate geschaad, vond het gerechtshof. De betroffen notaris had nog aangevoerd dat de Rabobank bereid was een lening te verstrekken om de financiële situatie van het kantoor op orde te brengen. Het hof zag daarin geen aanleiding het oordeel te herzien.

Week van het testament

Vanaf 15 februari gaat de campagne lopen om de Week van het Testament weer onder de aandacht te brengen. In deze week kunnen potentiële testateurs met 150 euro korting een testament laten opstellen. Deze korting geldt alleen in de week van 19 tot 24 april 2010. In 2007 werd de Week van het Testament voor het eerst georganiseerd. Toen werkten 50 notariskantoren mee. Zij maakten meer dan 130 testamenten op. In 2008 waren dat al meer dan 400 testamenten. Vorig jaar deden 205 notariskantoren mee, die bijna 500 testamenten opmaakten voor het Goede Doel. Een overzicht van deelnemende notarissen en de spelregels is te vinden op www.nalaten.nl.



Afgestudeerde estate planners

Op 21 januari ontvingen de eerste afgestudeerden aan de opleiding tot estate planner hun diploma. Deze negen maanden durende verdiepingscursus estateplanning is een gezamenlijk initiatief van Grotius en de vereniging voor Estate Planners in het Notariaat (EPN). De opleiding is opgezet door Frans Zonneveldt en Fons Stollenwerck. Van de deelnemers die zich in maart 2009 aan de start begaven, komt ongeveer driekwart uit het notariaat en een kwart uit de bankwereld. Vijftien deelnemers hebben met goed gevolg het examen afgelegd, waarvan drie cum laude.



Tiende lustrum BNSL

Op 20 maart 2010 bestaat de Broederschap der Notariële Studenten te Leiden vijftig jaar. Het tiende lustrum wordt gevierd op 9 april. De BNSL is op zoek naar oud-leden, die het lustrum willen bijwonen. Aanmelden en meer informatie via lustrum@bnslnl.

Zorgeloze toekomst



| FOTO Jeroen Oerlemans

Het notariaat verkeert weliswaar in zwaar weer, maar zo veel is er nou ook weer niet aan de hand. Volgens bijzonder hoogleraar Geschiedenis van het Notariaat Kees Cappon hoeven we op grond van de geschiedenis niet te vrezen voor de toekomst van het notariaat. Dat zei hij in zijn oratie 'Wat er is, was er al lang; wat zal komen, is eerder al geweest' aan de Universiteit van Amsterdam.

Was er veel belangstelling?

'U spreekt met een tevreden mens. De belangstelling was groter dan ik van tevoren bedacht had.'

Zo ernstig is de situatie in het notariaat niet?

'Fundamenteel bekeken niet. Natuurlijk zit het tij nu tegen. Ik zie de problemen wel, maar dat het notariaat "ten dode" is opgeschreven of niet meer zelfstandig zou kunnen voortbestaan, zoals ik weleens lees, dat is te somber.'

U spreekt van continuïteit in een cyclisch ritme vanaf de 11e eeuw.

'Het publieke notariaat kennen we al vanaf de 11e eeuw, tot stand gebracht door de Italianen. Zij wisten heel goed – en nog steeds, zie Berlusconi – de publieke zaak in de private sfeer te trekken. Het notariaat is in wezen nog steeds zo: het zijn vrije beroepsbeoefenaren die een publieke taak hebben. Er zijn afwisselend hoogte- en dieptepunten. Na een dieptepunt stond het notariaat in de tweede helft van de negentiende eeuw aan de vooravond van grote groei en bloei. Misschien gaan we dat nu ook beleven. In een periode waarin het wat minder gaat, moet je niet te pessimistisch zijn over de toekomst.'

Hoe ziet u die toekomst dan?

'Als we blijven vasthouden aan de fundamenten van de processuele orde en zolang er iets bestaat als de authentieke akte, zal het Latijnse notariaat blijven bestaan. De levensvatbaarheid van het notariaat staat of valt bij die authenticiteit. Het domeinmonopolie is dus wel belangrijk. Ik denk dat Sarkozy – die de advocaten een rol wil geven bij de akten – meer schade aan het notariaat kan toebrengen dan vrije tarieven.'

Blij reacties op uw boodschap?

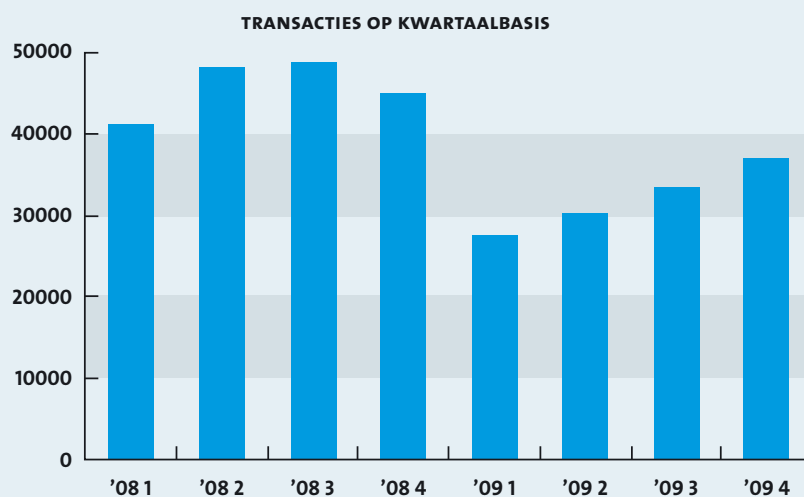
'Er waren notarissen die me zeiden: "Ik denk dat je gelijk hebt", en dat was meer dan alleen beleefdheid. Ik bekijk het uit historisch perspectief. Hoe de toekomst zich zal ontwikkelen, weet niemand. U hoort mij niet zeggen dat de marktwerking een zegen is, maar een echt oordeel kun je pas over twee decennia vellen. Maar de veranderingen die we nu meemaken, zijn wel te behappen.'

Makelaardij met 18 procent terug

De terugloop op de vastgoedmarkt in 2009 heeft ook de makelaardij zwaar getroffen. Volgens de NVM is het personeelsbestand in de makelaardij vorig jaar met 18 procent teruggelopen. In totaal hebben 2350 werknemers hun baan verloren. Volgens de NVM is de koude sanering nog niet afgelopen. Gert Hukker, NVM-voorzitter, verwacht dat er in 2010 nog meer kantoren gedwongen zullen sluiten. De NVM zag in het vierde kwartaal van 2009 een prijsstijging van 0,4 procent ten opzichte van het derde kwartaal. Volgens

Woningmarktijfers.nl was er in het vierde kwartaal een lichte opleving, zowel in het aantal transacties als in de gemiddelde prijs. Het aantal transacties lag in kwartaal vier bijna 10.000 hoger dan het dieptepunt van het eerste kwartaal van 2009.

NVM verwacht dat er in 2010 nog meer kantoren gedwongen zullen sluiten.



Hebt u ook een opvallend voorbeeld van hoe het notariaat de publiciteit zoekt? Stuur het (met foto) naar de redactie van Notariaat Magazine: nm@knbn.nl.

Het bekend maken van de winnaar van een prijsvraag leverde Kleefsmans & Roekevis Notarissen (Deventer) een filmpje op van ruim zes minuten op de website van driestedenbusiness.nl. In het decembernummer van het magazine *Driestedenbusiness* zat een flyer met de prijsvraag, kandidaat-

notaris Clarisse Roekevis mocht onlangs de winnende envelop uit een verzegelde postzak pakken. Alles werd vastgelegd op video, maar Roekevis kreeg wel eerst ruimschoots de gelegenheid op video uit te leggen wat een notaris allemaal doet. Mooie exposure voor het notariskantoor.

Flexibilisering bv-recht

Met 1 euro een bv *beginnen*



De Flex-bv biedt meer mogelijkheden dan de huidige bv. De notaris kan als adviseur van de directeur-grootaandeelhouder een belangrijke rol spelen. 'Maatwerk leveren, daar gaat het om.'

TEKST Wilma van Hoeflaken | FOTO'S Truus van Gog

Het oprichten van een besloten vennootschap wordt gemakkelijker. Om te beginnen wordt de kapitaal eis van 18.000 euro afgeschaft. Dat betekent dat mensen met 1 euro al een bv kunnen beginnen. Bovendien krijgen zij een grotere vrijheid om samenwerkingsafspraken statutair vast te leggen. Ook de regels ten aanzien van de winstuitkering en de rechten en plichten van aandeelhouders veranderen. Hoe de Flex-bv – want zo wordt de nieuwe bv inmiddels overal genoemd – eruit gaat zien, staat in het Wetsvoorstel inzake vereenvoudiging en flexibilisering van het bv-recht. Het wetsvoorstel is inmiddels behandeld in de Tweede Kamer. Waarschijnlijk kunnen in 2011 de eerste Flex-bv's opgericht worden – het wachten is alleen nog op de Invoeringswet. De inhoud hiervan is niet bekend – het voorstel ligt bij de Raad van State.

ROL ALS ADVISEUR

'Het zijn belangrijke veranderingen', zegt Victor Meijers, notaris bij Civil Code in Den Haag. 'Kijk, hier heb ik water in een zakje en hier heb ik water in een flesje. De inhoud is hetzelfde; dat is de onderneming. Maar de buitenkant is verschillend. Dat verschil heeft gevolgen. Zo'n flesje kan wel een stootje hebben, maar een zakje minder. Die verschillende gevolgen, daar moet de notaris alles van weten. Die krijgt bij de oprichting van een Flex-bv veel meer kans om maatwerk te leveren dan nu het geval is.'

Victor Meijers:

'Met meer flexibiliteit en minder regels, moet de notaris nog beter kunnen uitleggen wat de mogelijkheden, consequenties en gevaren zijn.'

‘Dat je samenwerkingsafspraken straks statutair mag vastleggen, zorgt voor meer rechtszekerheid’

‘Voor de notaris is een belangrijke rol weggelegd als adviseur van de directeur-grootaandeelhouder’, vindt ook Arnaud Wilod Versprille, notaris bij Oude Luttikhuis en Zwaan Notarissen (vanaf medio maart Olenz Notarissen) in Veenendaal. Zowel Meijers als Wilod Versprille volgen de nieuwe wetgeving op de voet. Beiden doceren ondernemingsrecht aan de beroepsopleiding en bij Grotius/Notariële specialisatieopleiding. Meijers is ook docent Ondernemingsrecht aan de Leidse Universiteit en Wilod Versprille is lid van de modellencommissie Ondernemingsrecht van de KNB en van de gecombineerde commissie Vennootschapsrecht. Beiden wijzen erop dat de gevolgen van de Flex-bv zo groot zijn dat notarissen die zich met ondernemingsrecht bezighouden zich moeten inspannen om hun kennis op peil te houden. ‘Als er meer flexibiliteit is en minder regels, moet je als notaris nóg beter kunnen uitleggen wat de mogelijkheden, consequenties en gevaren zijn’, zegt Meijers. De modellencommissie van de KNB buigt zich ook over nieuwe modellen voor de Flex-bv.

SCHRAPPEN KAPITAALSEIS

Voor starters is het schrappen van de kapitaalseis van 18.000 euro de belangrijkste verandering. ‘Die eis gold voor iedereen, ongeacht het businessmodel’, zegt Wilod Versprille. ‘Terwijl een consultant met een bv vaak aan 4000 euro genoeg heeft. Die heeft misschien alleen een laptop nodig en een internetaansluiting. Maar als je een betonmortelfabriek begint, moet je miljoenen investeren. De wetgever gaat nu rekening houden met die verschillende praktijksituaties.’

Meijers ziet daarin ook een voordeel voor bestaande bv's. ‘Als je de statuten van de bv verandert en opneemt dat er geen 18.000 euro in zit, maar 10 euro, mag je het verschil onbelast uitkeren. Zeker in een economische crisis willen ondernemers dat wel.’



En ander belangrijk verschil is de mogelijkheid om de samenwerkingsafspraken goed vast te leggen. Bij de huidige bv is de aandeelhouder degene die geld in het bedrijf stopt en in ruil daarvoor aandelen krijgt. ‘In de praktijk kom je ook heel andere situaties tegen’, zegt Wilod Versprille. ‘Stel dat een producent aan een ondernemer het alleenrecht geeft om zijn producten tegen een vast tarief in Nederland te verkopen. De afspraak is dat de ondernemer 40 procent van de winst krijgt en de producent 60 procent. De een levert dus goederen en de ander arbeid. Dat zegt niets over het geld in de bv.’ Momenteel kunnen dergelijke afspraken niet vastgelegd worden in de statuten van de bv. Hetzelfde geldt voor andere afspraken over de samenwerking, of afspraken over mogelijke conflicten. Wat doen de partijen als ze uit elkaar willen? ‘Dat soort zaken leg je nu vast in een aandeelhoudersovereenkomst. Je hebt dus twee stukken nodig, de statuten en de aandeelhoudersovereenkomst. Die kunnen elkaar bijten.’ Meijers vult aan: ‘Bovendien is het vaak de vraag of de aandeelhoudersovereenkomst rechtsgeldig is. Daarom is het een groot voordeel dat je de samenwerkingsafspraken in de Flex-bv straks statutair mag vastleggen. Dat zorgt voor meer rechtszekerheid.’

WINSTUITKERING

Ook voor de winstuitkering gelden straks nieuwe regels. Wilod Versprille: ‘Er werd altijd naar het verleden gekeken. Afhankelijk van de bedrijfsresultaten mocht je winst uitkeren. Nu moet je ook vooruit kijken. De winstuitkering mag de continuïteit van de onderneming niet in gevaar brengen.’ Overigens is dit punt niet helemaal nieuw. In de praktijk worden ondernemingen die door een winstuitkering de continuïteit van het bedrijf in gevaar brengen nu ook al vaak teruggefloten. Het gaat hier om een codificering van de jurisprudentie. Deze nieuwe regel zorgt ervoor dat straks de bestuurders een winstuitkering aan de aandeelhouders formeel moeten goedkeuren. Onder invloed van werkgeverskoepel VNO/NCW was dit voorstel aanvankelijk geschrapt, maar volgens Meijers is het toch weer in het wetsvoorstel terechtgekomen. ‘Ik weet niet wat daarvan de reden is, want de Invoeringswet is nog niet openbaar. Maar kennelijk verwachtte VNO/NCW op dit terrein problemen. Zij kennen hun achterban, de zeer grote ondernemingen, en die zien het waarschijnlijk als nadeel.’

‘Voor starters is het schrappen van de kapitaal-eis van 18.000 euro de belangrijkste verandering’



Meijers wijst op de grote verschillen tussen ondernemers in het midden- en kleinbedrijf en de grote bedrijven. ‘In het midden- en kleinbedrijf is het waarschijnlijk een voordeel dat de bestuurders een winstuitkering kunnen blokkeren. Maar er zijn ook heel grote bv’s, bijvoorbeeld multinationals, die uit tal van bv’tjes bestaan die allemaal weer eigen bestuurders hebben. Dat is een totaal andere situatie dan bij de directeur-grootaandeelhouder.’

IN DE PAS

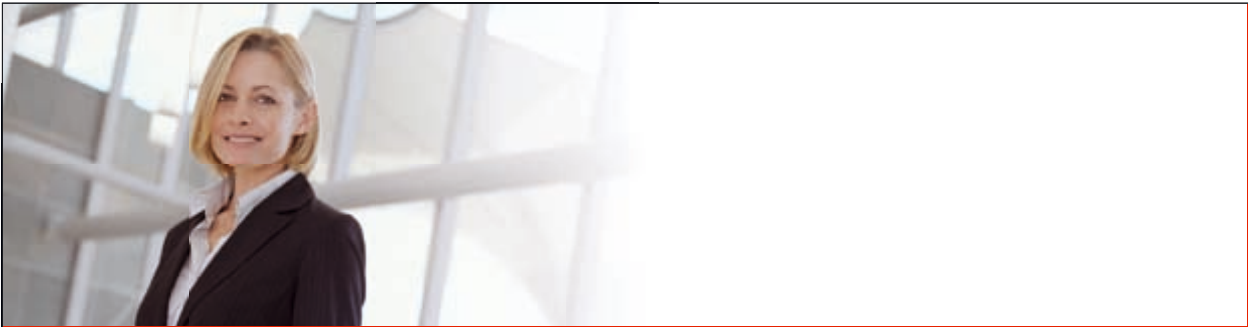
Zowel Wilod Versprille als Meijers vindt de Flex-bv een verbetering. ‘Ook voor het notariaat, omdat het notarissen de kans biedt om de directeur-grootaandeelhouder deskundig te adviseren over de zaken die vastgelegd worden in de statuten van de Flex-bv en de gevolgen hiervan. Dat is een enorme toegevoegde waarde’, vindt Wilod Versprille.

De Flex-bv is ook in internationaal opzicht een verbetering. ‘Nederland loopt weer meer in de pas met andere landen’, zegt Meijers. Het huidige bv-recht is min of meer

een kopie van de nv-wetgeving. ‘Die wetgeving karakteriseert zich door samenwerking die tot stand komt doordat partijen geld inbrengen. Maar in het midden- en kleinbedrijf is de samenwerking vaak helemaal niet zo financieel gericht.’ Dat de huidige bv zo sterk op de nv lijkt, komt volgens Wilod Versprille doordat men in Nederland de bv eigenlijk niet nodig vond. Deze rechtsvorm werd begin jaren zeventig geïntroduceerd om de simpele reden dat Nederland hier op basis van Europese regelgeving niet onderuit kon. Inmiddels telt Nederland een half miljoen bv’s, aldus Meijers. Hij is benieuwd naar de neveneffecten van de Flex-bv. ‘Vooral maatschappelijk gezien. Nu weet je dat een bv niet zomaar een plannetje was van twee studenten in het café, maar dat iemand bereid is geweest er 18.000 euro oprichtingskapitaal in te investeren. Straks is dat niet meer zo. Gaan we dan anders kijken naar de bv? Krijgen we als reactie daarop misschien een toename van nv’s? Die maatschappelijke effecten vind ik spannend.’ ■

Arnoud Wilod Versprille:
‘Door de Flex-bv gaat de wetgever rekening houden met de verschillende praktijksituaties.’





Het CPO is onderdeel van de Radboud Universiteit Nijmegen



PAO-cursus “De gemoderniseerde successiewetgeving”

Op 1 januari 2010 wordt de Successiewet 1956 gemoderniseerd. De PAO-cursus “De gemoderniseerde successiewetgeving” biedt u de mogelijkheid om uw kennis van het successierecht op te frissen en uit te breiden. Naast een uiteenzetting van de nieuwe successierechtelijke spelregels brengen de docenten ook de gevolgen voor de praktijk van alledag in kaart. Aan de orde komen o.a. de onderwerpen: gevolgen voor de huwelijkse voorwaarden, herroepelijke schenking en de voorwaardelijke schenking in het algemeen, bedrijfsopvolgingsfaciliteiten, nieuwe schenkingsstrategieën, dertigdagenclausule, het nieuwe partnerbegrip en langstlevendtestamenten, zoals de (vruchtgebruik) keuzelegaten en de quasi-wettelijke verdeling. U kunt aan deze cursus deelnemen in Nijmegen of Utrecht.

Docenten:

Mr. dr. W. Burgerhart, ScholsBurgerhartSchols Estate Planners Nijmegen en rechter-plv. rechtbank Arnhem
Prof. dr. B.M.E.M. Schols, hoogleraar Successierecht en belastingen van rechtsverkeer, Radboud Universiteit Nijmegen, rechter-plv. rechtbank Arnhem en estate planner

Datum, locatie en tijd:

4 maart 2010, Radboud Universiteit Nijmegen
19 maart 2010, Regardz La Vie, Utrecht
09.30 - 17.00 uur

Prijs en punten

€ 600,- | 6 PO-punten NOvA en KNB, CB, FB, EPN

Meer informatie of online inschrijven? www.pao.cpo.nl



Zeker van uw zaak

Van Ree Accountants...

professioneel

...dé partner voor notariaat en advocatuur

Wij verzorgen:

- Uw financiële administratie en het samenstellen en/of beoordelen van uw jaarrekening
- (Toekomstige) controle van uw jaarrekening (wij zijn in het bezit van de AFM vergunning)
- Managementinformatie en begrotingen
- Begeleiding opvolging, toe- en uittreding en waardebeoordeling
- Personeelsadministratie en HR advies

Doorn (0343) 41 59 40 | doorn@vanreeacc.nl
mr. W. van Vliet FB RV | drs. A.H.J. Kraaij RA

Barneveld (0342) 40 85 08 | barneveld@vanreeacc.nl
drs. J. Bergman RA | M.A. Rozendaal RA

Geldermalsen (0345) 58 90 00 | geldermalsen@vanreeacc.nl
drs. K.H. Hille RA



Bel of mail ons voor onze brochure of bezoek www.vanreeacc.nl



professioneel



betrouwbaar



betrokken

betrouwbaar

betrokken



E-court:

De private internetrechtbank e-Court moet een snel en goedkoop alternatief bieden voor de vastgelopen overheidsrechtspraak. Maar e-Court stuit op weerstand. Door af te geven op de reguliere rechtspraak, maar tegelijkertijd termen als 'rechter', 'rechtspraak', en 'rechtbank' te hanteren lijkt de goodwill verspeeld. 'Het is jammer dat als je nu e-Court googlet, je meteen op een kritisch artikel stuit.'

TEKST Tatiana Scheltema | FOTO Truus van Gog

Wij vinden dat de traditionele rechtspraak in Nederland vaak te lang duurt. (...) Wij maken de rechtspraak weer toegankelijk en betaalbaar.' Zo presenteerde de stichting e-Court vorige maand 'De Eerste Nederlandse Online Rechtbank', een initiatief van oud-advocaat en bedrijfsjurist Henriette Nakad-Weststrate, uitgevoerd in samenwerking met advocaat H.J. van der Tak (tevens oprichter van doehetzelfnotaris.nl). Burgers en bedrijven kunnen bij e-Court binnen acht weken een geschil laten beslechten tegen een tarief dat ligt tussen de 375 en 1000 euro, afhankelijk van de waarde van het geschil. Ook is er een mogelijkheid tot beroep, dan duurt de procedure twaalf weken. Partijen moeten zich wel laten vertegenwoordigen door een jurist, maar dat hoeft niet per se een advocaat te zijn. Over publiciteit had de eerste digitale en private rechtbank in Nederland niet te klagen: kranten en vakbladen hadden de mond vol van dit nieuwe initiatief. De meeste artikelen gingen over de vraag of het hier werkelijke rechtspraak betrof. E-Court claimt van wel, omdat een vonnis van e-Court dezelfde rechtskracht zou hebben als een regulier vonnis. De constructie die e-Court heeft bedacht, is technisch gesproken een bindend advies. Als partijen besluiten hun zaak voor te leggen aan e-Court verlenen zij een onherroepelijke volmacht aan de stichting e-Court om het eindoordeel van de aan e-Court verbonden rechters vast te leggen in een notariële akte. De notaris geeft vervolgens een grosse af waarmee het document executoriale kracht krijgt; er staat immers 'In naam der Koningin' boven, net als boven een regulier overheidsvonnis.

SNEL EN EFFICIËNT

Volgens initiatiefneemster Nakad bestaat er grote behoefte aan zo'n snelle en efficiënte manier van geschiloplossing. In haar beroepspraktijk als advocaat en als bedrijfsjurist bij banken ergerde Nakad zich al jaren aan de ongelijkheid tussen procederende partijen. 'Procederen bij een overheidsrechtbank gaat meestal goed, alleen: je moet een trechter door. Vaak is onduidelijk hoe lang het gaat duren, bijvoorbeeld omdat er nog getuigen gehoord moeten worden. Het enige dat je zeker weet is het uurtarief van de advocaat. Ik vond dat onrechtvaardig, zeker als je weet dat de andere partij dat tarief gemakkelijk kan betalen.'

Het kwartje viel toen ze op een dag een mailing van een notaris kantoor op de mat vond met een uitnodiging om voor een langere periode schenkingen te doen aan een goed doel. Zonder erheen te hoeven, of zelfs maar een kopie van haar paspoort te overleggen, zou de constructie een enorm fiscaal voordeel opleveren. Het zette haar aan het denken over de rol van de notaris in het rechtsverkeer. Nakad: 'Die notaris kan zo veel doen! Bijvoorbeeld een grosse afgeven na afloop van een procedure.'

De notaris speelt dan ook een sleutelrol bij e-Court, niet alleen door het afgeven van de grosse maar ook als er getuigen gehoord moeten worden. In dat geval zal de notaris de getuigenverklaring legaliseren zodat de e-Court rechter blind op de identiteit van de getuige kan afgaan.

BINDEND ADVIES MET GROSSE

Door aan het bindend advies een grosse te hangen is de weg naar de overheidsrechter zo goed als afgesloten, zegt Nakad: 'Als je het

Bindend advies in notariële akte

rechtspraak-light

vonnissen van e-Court al zou willen aanvechten moet je een executiegeschil aanhangig maken, wat veelal zal neerkomen op een kort geding – opnieuw een kostbare zaak. Daarbij geldt ook het adagium: geen belang, geen actie. Dus als je een met waarborgen omklede procedure van e-Court hebt doorlopen, met de mogelijkheid tot hoger beroep, én je geschil is behandeld door een onafhankelijke rechter, én je hebt een executoriale titel ter beëindiging van je conflict, is het maar de vraag of je een belang hebt om dat geschil bij de overheidsrechter aan te brengen.

Dat de notaris bij het afgeven van de akte de mensen om wie het gaat niet voor zich ziet, is niet bezwaarlijk, zegt de Haagse notaris Wim Wijsman, die als adviseur bij e-Court is betrokken. Wijsman: 'De opzet is dat de notaris een proces-verbaal maakt op verzoek van e-Court. De notaris constateert wat er gebeurd is, namelijk dat twee partijen zijn overeengekomen hun geschil te laten beslechten door e-Court, en dat ze een executoriale titel willen creëren waarvan ze de uitspraak zo veel mogelijk als een vonnis ten uitvoer kunnen leggen. De notaris handelt dus in opdracht van e-Court. En omdat het geen partij-akte is, maar een proces-verbaal, vallen de strenge eisen die aan de partij-akte zijn verbonden weg, en hoeft hij alleen maar de feiten vast te leggen. Dat is het aardige eraan. De notaris legt vast dat een rechter heeft geoordeeld, een feit. Hij sanctioneert noch het oordeel, noch de kwaliteit van degene die geoordeeld heeft. Mocht duidelijk worden dat de rechters slecht zijn en dus slecht oordelen, dan regelt zich dat vanzelf doordat notarissen dan niet zullen willen meewerken aan het afgeven van grossen.'

'Procederen bij een overheidsrechtbank gaat goed, maar je moet wel een trechter door'

MALAFIDE STICHTING

Problemen met aansprakelijkheid ziet Wijsman dan ook niet zo. 'De notaris heeft een hele beperkte rol, en hoeft zich geen oordeel te vormen. Zelfs als mensen zo'n vonnis aanvechten valt de rol van de notaris erbuiten. De angst van de notaris voor dit nieuwe initiatief is ongegrond – behalve als er een heel vals dossier door een malafide stichting wordt afgeleverd. Maar dat zie ik niet zo gauw gebeuren.'

Dat mag zo zijn, maar blind varen op het oordeel van een rechter die niet als zodanig is opgeleid, maakt toch wat zenuwachtig, vindt Boudewijn Waaijer, notaris bij Boekel De Nerée in Amsterdam en bijzonder hoogleraar notarieel recht aan de UvA. 'Wie zijn die rechters? Daar ben ik wel benieuwd naar. Als partijen zich uitleveren aan het bindend advies wil je wel zeker weten dat je een goede uitspraak krijgt. Er is niks op tegen dat mensen niet langs de rechter willen gaan. Maar is die bindend adviseur wel deskundig en onpartijdig? Dat zal zich moeten bewijzen.'

IN DE KINDERSCHOENEN

Daarnaar wordt reikhalzend uitgezien, maar alle publiciteit ten spijt staat het project nog in de kinderschoenen. Op de site www.e-court.nl staan tien juristen die als rechter zullen optreden. Tijdens de gedigitaliseerde procedure zullen zij zich alleen met de kerntaak van de rechtspraak bezighouden: het vormen van een juridisch oordeel. De initiatiefnemers verwachten dat de rechters van e-Court één of twee vonnissen per uur zullen afhandelen. Dat lijkt hoog gegrepen, alleen al omdat slechts één van hen ervaring heeft als rechter-plaatsvervanger; de anderen zijn advocaat of zoals in het geval van Wim Wijsman, notaris. De vraag dringt zich bovendien op hoe de rechters zullen handelen wanneer de aangedragen feiten worden betwist. De procedure voorziet nu eenmaal niet in een getuigenverhoor onder ede door een rechter-commissaris.

Voor zover bekend hebben zich nog geen 'overheidsrechters' aan e-Court verbonden, hoewel de initiatiefnemers hen zeker zouden verwelkomen. 'Die beslissing is aan de rechters zelf. Wij zijn wel uitgenodigd om te komen praten', zegt Geert van Rhee, woordvoerder van de Nederlandse Vereniging voor Rechtspraak. De rechtersvakbond hanteert sinds krap een jaar de Leidraad nevenfuncties. 'Wij vinden het prima dat rechters meehelpen bij geschiloplossing. Maar of je dat moet doen bij een organisatie die zich zó tegen de reguliere rechtspraak profileert, vraag ik me af. Bovendien: de rechterlijke macht is toch een aparte staatsmacht. Dus of je nou in zo'n commercieel bedrijfje moet meewerken – tja.'

MISLEIDEND

Nakad en Van der Tak houden hardnekkig vast aan de gehanteerde termen als rechter, rechtspraak, en (private) rechtbank, omdat ze vinden dat de procedure van e-Court per saldo ook (private) rechtspraak is. Nakad: 'Ik vind het juist misleidend om tegen mensen te zeggen: e-Court is een alternatieve geschillencommissie met een bindend advies, want wij gaan drie stappen verder.'

De Raad voor de rechtspraak zag dat anders en liet kort na de lancering van e-Court in een persbericht weten het gebruik van de termen rechter, rechtspraak, en rechtbank door e-Court als misleidend te beschouwen. Een ongebruikelijke stap, erkent woordvoerder Michiel Boer van de Raad. 'Maar voor burgers moet duidelijk zijn met wie ze te maken hebben. Het is jammer dat zij daarmee doorgaan, want met het idee zelf is niks mis. Wij hebben hen succes gewenst met het initiatief. Het was verstandiger geweest om het nieuwe eraan, namelijk het oplossen van een geschil via internet, te benadrukken. Wie nu e-Court googlet, stuit meteen op een kritisch artikel. En dat is jammer.' ■

Waar worstelen kandidaten

‘Je komt van de universiteit, gaat op een

Welke vragen hebben kandidaten? Waar worstelen zij mee? Bij mentoren kunnen ze terecht voor wijze raad, advies en begeleiding. ‘We hopen zo het werkplezier te verhogen en de uitstroom te verminderen.’

TEKST Jasper Enklaar | FOTO'S Truus van Gog

‘We moeten alles doen om kandidaten die overwegen het vak te verlaten, vast te houden’, bezweert Saskia Laseur. Haar kantoor aan de Amsterdamse Zuid-as is de plek waar vijf mentoren en tien kandidaat-notarissen elkaar ontmoeten. Begin februari was hier de eerste bijeenkomst met mentoren en kandidaten, om te peilen wat er leeft onder kandidaten, welke vragen ze hebben, tegen welke problemen ze in hun praktijk aanlopen, en met welke onderwerpen ze worstelen.

Het mentorschap is nieuw in het notariaat. Maar betere begeleiding van kandidaten is wel hard nodig. Het notariaat heeft behoefte aan het verminderen van de uitstroom van ervaren kandidaten en het bevorderen van de doorstroom. Met de vergrijzing die er aan komt, is er straks een enorme behoefte aan nieuwe notarissen, zegt Laseur, een van de mentoren. ‘We moeten dan met een sterke ploeg van start.’ De uitstroom blijkt vooral groot te zijn

onder ervaren vrouwelijke kandidaten, die zeven tot veertien jaar in het notariaat werken, vertelt Caroline van Kordelaar, die zich bij de KNB bezighoudt met kandidatenzaken. ‘Soms besluiten ze op heel kleine gronden het notariaat te verlaten. Toch moeten we het juist hebben van de beperking van de uitstroom.’ ‘Als die twijfel toeslaat, kunnen wij even een voetje geven om weer in het zadel te komen’, illustreert Laseur de rol die de mentoren zouden kunnen vervullen. ‘Ik bespeur vaak een fundamentele onzekerheid bij kandidaten. Nergens voor nodig! Als je op één ding vastloopt, en als er één ding genoeg is om het vak te verlaten, maak dan even een wending: het hele notariaat ligt voor je open. Ons hogere doel is mensen behouden voor het notariaat. Maar afgezien daarvan: je moet ook gewoon gelukkig zijn in het notariaat.’

IS DIT NORMAAL?

Vrouwen zijn inderdaad oververtegenwoordigd bij de kandidaten die op de mentorbijeenkomst zijn afgekomen. Na een ronde waarin de mentoren wat vertellen over hun

ervaring en achtergrond, worden er verschillende onderwerpen naar voren gebracht die spelen bij de kandidaten. Wat komt er allemaal bij ondernemerschap kijken? Als ik aandeelhouder word, hoeveel geld moet ik storten? Is het normaal om twee avonden per week te moeten netwerken? Behalve kwesties rond het toetreden tot de maatschap gaat het ook over al dan niet specialiseren, financiële verantwoordelijkheden, ben je meer ondernemer of kies je voor het ambacht, hoe breng je werk en privé in balans? Het zijn vaak grote kwesties. In de dagelijkse kantoorpraktijk blijken niet alle notarissen even goed in staat te zijn hun kandidaten bij deze vraagstukken te begeleiden. Veel vragen hebben te maken met het ontbreken van informatie. Zoals een van de kandidaten zegt: ‘Je komt van de universiteit, gaat op een kantoor werken en je hebt geen idee. Je ontdekt dat je helemaal niks weet.’ Tijdens de beroepsopleiding zijn er nog wel contacten met anderen - die met dezelfde problemen blijken te kampen -, maar daarna vallen die contacten toch langzaam maar

Wijze



**Teska van Vuren (41),
notaris bij NautaDutilh (Rotterdam)**

Wil oudere kandidaten begeleiden bij vraagstukken over het doorstromen binnen kantoor, en over het combineren van werk en privé. ‘Dat is een enorm probleem, vrouwen die na een jaar of zes, zeven kiezen voor hun gezin. Maar deze generatie moet een stempel gaan drukken op het notariaat, want we staan op een belangrijk kruispunt.’



**Ine van der Maas (58),
notaris bij Dirkzwager (Arnhem)**

Wil kandidaten begeleiden die willen ‘spiegelen’ en die zich bewust willen worden van hun eigen handelen. ‘Ik zit al heel lang in het vak. Mensen worden nu vaak zo in het diepe gegooid. Dan kom je niet toe aan je ontwikkeling als mens. En als je daar niet aan werkt, word je geen goede notaris. Mensen weerbaarder maken, dat is wat ik graag zou willen.’



**Dorine Oudhof (43),
kandidaat-notaris Notariskantoor
Van der Horst (Hendrik-Ido-Ambacht)**

Wil kandidaten begeleiden die zich afvragen of ze moeten overstappen naar een ander kantoor. ‘Ik heb een aantal keer van kantoor gewisseld, dat was zeer leerzaam. Overigens heb ik op alle kantoren nog goede contacten, hoor! Ik heb ervaring en kan kandidaten hierin begeleiden.’

mee?

kantoor werken en je hebt geen idee'

zeker weg. Volgens een van de kandidaten zouden de ringen een actievere rol kunnen spelen en voorlichting kunnen geven aan kandidaten die net zijn begonnen. Een andere mentor, Ine van der Maas, signaleert dat het ook een kwestie is van weerbaarheid: het gaat niet alleen om de ruimte die je wordt geboden, maar ook om de ruimte die je zelf neemt. Het is iets dat mentor Teska van Vuren beaamt: 'Kandidaten wachten vaak tot de dingen op hen afkomen. Dat is jammer.'

VERTROUWELIJK

Wat later ontstaan er groepjes in de grote zaal. Het en der zijn de mentoren met een of twee kandidaten in gesprek. Kaartjes worden uitgewisseld, telefoonnummers opgeschreven. In een aantal gevallen zal het niet bij dit ene gesprek blijven. De ervaringen van de kandidaten zijn positief. Het is goed om eens vertrouwelijk met iemand van gedachten te wisselen, die vanuit een heel ander perspectief tegen de dingen aankijkt, zegt iemand. 'Ik heb er weer zin in', zegt zelfs een ander, die het

kennelijk niet meer zo zag zitten in het notariaat. 'Ik denk wel dat ik hiermee verder kom.' Praten met iemand die een aantal stappen verder is, en die jouw situatie al eens gezien heeft, werkt inspirerend. Bovendien, voegt mentor Ine van der Maas eraan toe, 'wij zijn allemaal vakgenoten en dat scheelt een heel stuk.'

Ook de kandidaten die zelf op een groot kantoor werken, oordelen positief over het mentorschap. Zij worden al vaak aan een coach of mentor gekoppeld op hun eigen kantoor. Dat doen kantoren uit welbegrepen eigenbelang, omdat ze daarmee volgens Saskia Laseur beter weten waar de talenten van de mensen liggen. 'Het levert betere senioren op, als je daar al in een vroeg stadium aandacht aan besteedt.' Kandidaten op de grotere kantoren hebben daarnaast het voordeel dat zij ervaringen kunnen uitwisselen met andere kandidaten, die nu eenmaal in grotere aantallen op deze kantoren rondlopen. Toch kan het ook voor hen handig zijn om met een ervaren iemand 'van buiten' van gedachten te wisselen, bijvoorbeeld omdat ze een overstap overwegen en hun ambities niet altijd willen delen met directe collega's.

Op de oproep in Notariaat Magazine, waarin de KNB mentoren zocht, kwam een aantal reacties binnen. Er zijn nu zeven mentoren, die bereid zijn kandidaten te adviseren en te begeleiden. Naast de hier genoemde mentoren zijn ook Mireille van der Waij (Droge & De Waij Notariaat) en Caroline Nering-de Nerée tot Babberich (De Jong De Nerée Notarissen) mentor. Dit jaar is een pilot-jaar. Na een jaar wordt bekeken of het mentorschap beantwoordt aan de behoefte. ■

Kandidaten die een gesprek willen met een mentor, kunnen contact opnemen met de KNB. De contacten tussen mentor en kandidaat zijn gebaseerd op vertrouwelijkheid. Bel of mail Caroline van Kordelaar, bestuurssecretaris onderwijs en kandidatenzaken, voor een afspraak met een mentor: (070) 330 71 66, c.vankordelaar@knb.nl

raad



**Saskia Laseur (43),
notaris bij Van Doorne (Amsterdam)**

Wil kandidaten vanaf vijf jaar ervaring begeleiden die het ondernemerschap overwegen en bijvoorbeeld meer willen weten over begrotingen, financiële verantwoordelijkheden van de notaris, consequenties van BFT-regels, en dergelijke. 'Ik om uit een tijd waarin je elkaar meer zag, ook na de beroepsopleiding nog. Ik had iemand die me op sleptouw nam. Daar heb ik veel aan gehad.'



**Guus Rademakers (63),
notaris bij Rademakers Van Kreijl
Notarissen (Roosendaal)**

Wil kandidaten begeleiden bij vragen over de werk-privébalans, en over opvolging. 'Ik heb al vanaf 1971 ervaring met het begeleiden van zowel studenten als kandidaten. Mijn bijdrage zou vooral gaan over de verhouding tussen jonge kandidaten en de notaris, of over de omgang met personeel.'

TOP 10

Waar lopen kandidaat-notarissen tegenaan? Met welke vragen worstelen ze? Een poging tot een top-10:

- 1 Hoe moet ik mijn notariële loopbaan plannen?
- 2 Wat er bij mij gebeurt, is dat normaal?
- 3 Wat is een ondernemingsplan?
- 4 Is dit het moment om een overstap te maken?
- 5 Zit ik op het goede kantoor?
- 6 Hoe moet ik onderhandelen over mijn arbeidsvoorwaarden?
- 7 Hoe kan ik mijn work-life balance beter bewaken?
- 8 Kan ik bij mijn notaris aankloppen en duidelijkheid krijgen over mijn toekomst?
- 9 Hoe gaat het financiële plaatje eruit zien als ik toetreed tot de maatschap, en wat zijn mijn verantwoordelijkheden?
- 10 Zijn er alternatieven als ik wel in het notariaat wil blijven werken, maar geen notaris wil worden?



Nur notaris?

Is de notaris juridisch dienstverlener met bevoegdheid om authentieke akten op te maken of is hij slechts bekleeder van een openbaar ambt? En wat betekent dit voor de onpartijdigheid, onafhankelijkheid en integriteit van het vak?

TEKST Mechtelt Lindenhovius | FOTO'S Truus van Gog

Op 20 januari vond in de Gelderse bossen van Nunspeet de aftrap van het vervolgtraject op de regiobijeenkomsten plaats. Ongeveer twintig (kandidaat-)notarissen kwamen bijeen om na te denken over de toekomst van het notariaat. Dit moet uiteindelijk leiden tot concrete voorstellen, die tijdens de ALV in april gepresenteerd worden. Aan de hand van deze voorstellen, maar ook op grond van de ideeën van de Stuurgroep Leges en de portefeuillehouders van de KNB, zal het bestuur van de KNB vervolgens met een voorstel komen. Hierover zal de ledenraad zich in juni kunnen buigen.

VERSCHRILING

Nur notaris of juridisch dienstverlener met de bevoegdheid om authentieke akten te verlijden? Aan de hand van deze twee uitersten werd in de ochtend in kleine groepjes gediscussieerd over de kernwaarden, onpartijdigheid, onafhankelijkheid en integriteit. Verandert de invulling of betekenis van die waarden in die verschillende opties? Geert Lekkerkerker, directeur van de KNB, gaf daarvoor in zijn inleiding een aanzet. Lekkerkerker: 'In de eerste variant kunnen ambt en markt niet worden gemengd. Adviseren is niet mogelijk, net zoals het samengaan met andere beroepsbeoefenaren. Bij de tweede optie heeft de notaris ook een specifieke bevoegdheid om authentieke akten te passeren. Dan geldt hij

als bestuurlijk b-orgaan en dient hij zijn taak zonder vooringenomenheid uit te voeren. Daarnaast gelden de kernwaarden zoals die ook voor een advocaat van toepassing zijn.' In de groepsdiscussies werd duidelijk hoe moeilijk het is om abstract naar de kernwaarden te kijken. Al gauw draaiden de gesprekken om de keuze voor een van beide opties. Voor de meeste deelnemers zou het *Nur notariaat* leiden tot een verschraling van het beroep. Bert Daemen, notaris te Oosterhout: 'In het *Nur*-model is partijdigheid ondenkbaar. Advisering is niet mogelijk. Voor mijn huidige praktijk zou dat betekenen dat ik zelfs geen estateplanningsadvies meer kan geven.' Wel zou de onafhankelijkheid meer in het geding kunnen komen in het geliberaliseerde model. Maar of dat nu de rechtszekerheid in gevaar brengt? Volgens Peter Perton, kandidaat-notaris te Goirle wel: 'Ik denk dat het algemeen belang meer en meer gaat wijken voor het eigen belang.' Remco Wagemakers, notaris te 's-Hertogenbosch, ziet een dergelijk verband niet zo. 'Misschien wordt de verlijding wel groter. Maar waarom zou ethisch besef samenhangen met de hoogte van de beloning?' Om excessen in een geliberaliseerd bestel tegen te gaan, zou er volgens de deelnemers wel meer regelgeving moeten komen. Daarbij denkt men aan een kwaliteitsnorm, een richtlijn voor helder offerren en aansluiting bij de Reclame Code Commissie.





‘In de tweede variant geldt de notaris als bestuurlijk b-orgaan’

KANTOORTYPEN

In de middag werden de deelnemers verdeeld over twee workshops, waarin zeven kantoor-typen (zie kader) centraal stonden. Doel was een koppeling te maken tussen de ethische modellen uit de ochtendsessie en deze economische modellen. Wat zijn bijvoorbeeld de gevolgen voor het cliëntenbestand van een solitair kantoor in het *Nur*-model? Welke producten/diensten levert het nichekantoor in een geliberaliseerde markt? En wat zijn de gevolgen voor onafhankelijkheid, onpartijdigheid en integriteit voor deze kantoor-typen in een van deze modellen? Met name het ‘goedkope’ b-kantoor leidde tot verhitte discussies. Zoals een van de deelnemers het verwoordde: ‘De eer en aanzien van het ambt wordt geschaad door het aanbieden van een uitgekledde dienstverlening.’ Niet iedereen was het daarmee eens, want ‘waar staat dat een notaris bij een onroerendgoedtransactie voor meer verantwoordelijk is dan de juridische overdracht van A naar B’. Hoe dan ook, Heleen

van Dortmund, kandidaat-notaris te Stadskanaal was aan het einde van de dag positief gestemd. ‘Ik verwacht dat de beroepsgroep hierdoor weer samen ergens voor gaat staan. We zijn de laatste tijd wel erg kritisch en argwanend naar elkaar, zowel wat betreft de wijze van tarifiering als op kwaliteitsniveau. Op zo’n dag als deze zit je weer met andere mensen aan tafel en hoor je ook eens andere argumenten, waardoor je echt een genuanceerder beeld krijgt.’ ■



Kantoor-typen

Solitair kantoor: Dienstverlening van de lokale cliënt op basis van persoonlijke relaties.

Lokaal kantoor: Een aantal notarissen bundelen kennis en middelen om vanuit één kantoor de commerciële slagkracht te vergroten.

Nichekantoor: Door middel van specialistische kennis (rechtstype, thema, geografisch gebied of doelgroep) wordt een nichemarkt bediend. Toonaangevend en maatwerk.

Efficiencykantoor: De strakke interne organisatie zorgt voor efficiencyvoordelen, waardoor er lage prijzen gehanteerd kunnen worden. Beperkt klantcontact door

standaardisatie.

Twee-labelkantoor: Onder één maatschap wordt zowel een relatiegerichte als productgerichte praktijk gevoerd onder verschillende merken. Zowel de *middle-high market* als de *low market* wordt bediend.

Regiokantoor: Vanuit een regionale oriëntatie wordt de *middle-high market* bediend, mogelijk vanuit een IDS-setting. Verschillende expertises binnen het kantoor.

High-end kantoor: Vanuit een IDS-setting wordt door middel van hoogwaardige (geïntegreerde) dienstverlening de (inter-) nationale *high market* bediend. Inhoudelijk is dit kantoor toonaangevend in het notariaat.

Weblogs, tweets en microblogs

De twitterende notaris

Zakelijke activiteiten bestaan bij de gratie van contacten, maar wat moet de notaris eigenlijk met sociale netwerken als LinkedIn of Twitter? 'Als je weet dat tachtig procent van de jeugd op Hyves zit, is dat natuurlijk de toekomst.'

| TEKST Peter Steeman

Wie op internet zijn vleugels wil uitslaan, heeft een uitgebreid instrumentarium tot zijn beschikking. Op de informatieavond van Zest software, bedoeld om notarissen en advocaten in te wijden in de mogelijkheden van *social media*, geeft directeur Jean Paul Ladage een voorbeeld. 'Via LinkedIn kun je deelnemen aan discussiegroepen, nieuwsberichten plaatsen maar ook *events* aankondigen. Heeft zo'n *event* plaatsgevonden, dan kun je de presentatie op www.slideshare.net plaatsen, waar anderen hem kunnen downloaden als powerpoint of pdf. Een filmpje van de bijeenkomst kun je op YouTube zetten. Je hebt binnen een uur iets leuks in elkaar gezet. Het geeft een sfeerimpresie van je bedrijf waar mensen je op gaan beoordelen.'

Wie meer werk wil maken van zijn *personal branding* kan op zijn website een weblog bijhouden. 'Hou het actueel', raadt Ladage aan. 'Schrijf bijvoorbeeld over veranderde wetgeving. Je deelt zo niet alleen kennis, maar je wordt ook eerder opgepikt in zoekresultaten. Om het netwerkeffect te versterken, is het verstandig om weblogs toe te voegen die je zelf volgt. Zorg dat je weblog een rss-feed [Really Simple Syndication, red.] heeft. Een knop waarmee lezers van je blog automatisch nieuwe blogs in hun mailbox ontvangen. Sta lezers toe te reageren. Het kan voor een nuancering zorgen. Het vergroot je netwerk en verrijkt je document.'

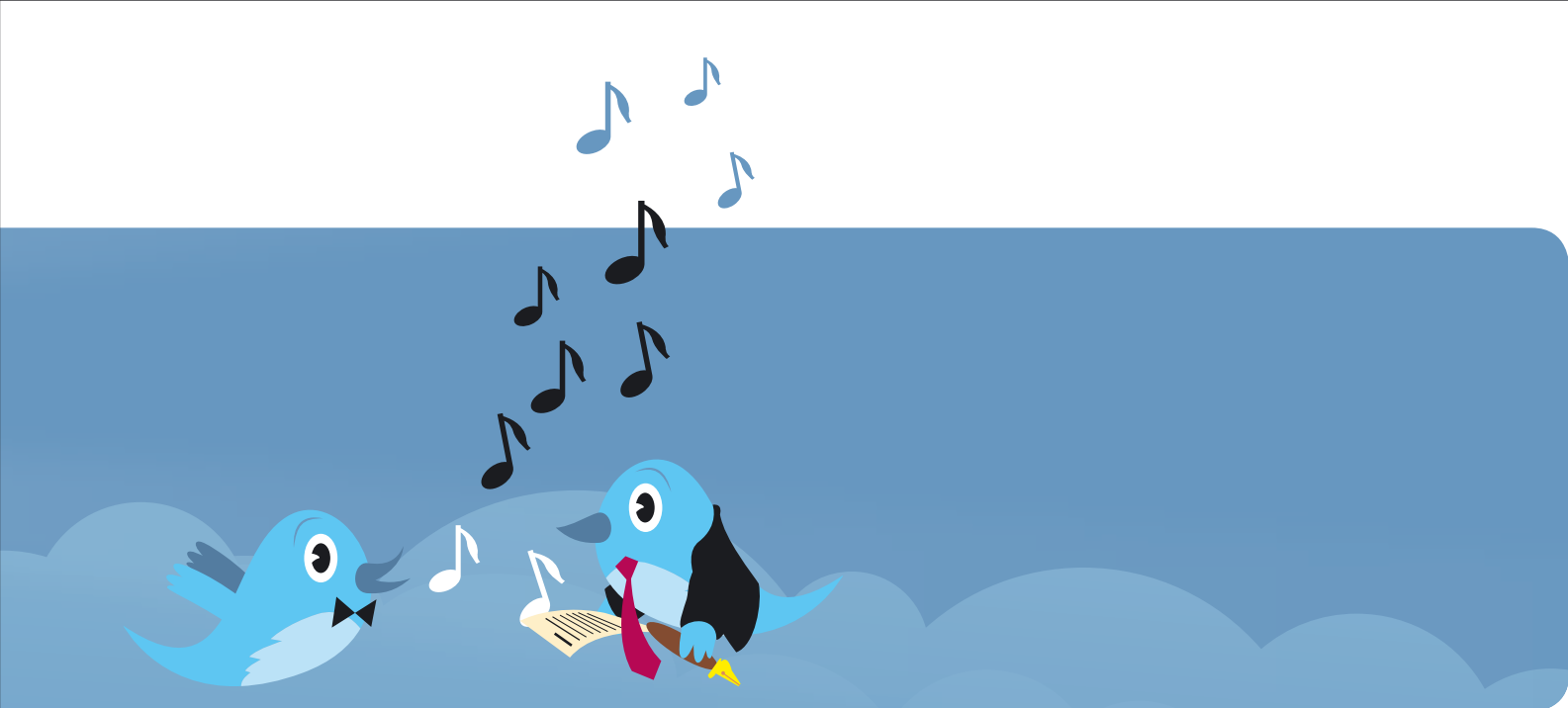
BOOS

Een actuele aanvulling op bloggen is Twitter. Met Twitter sturen gebruikers tekstberichten, zogenaamde tweets, van maximaal 140 karakters via sms, e-mail, de Twitter-website of via een applicatie zoals Twiterrific of TweetDeck. Deze *tweets* worden getoond op de gebruikerspagina en eveneens bij andere gebruikers die hebben opgegeven deze te willen ontvangen. Ladage: 'Het is een manier om anderen realtime te informeren. Je kunt in een *tweet* bijvoorbeeld verwijzen naar je weblog. Je meest actuele *tweet* kun je op je website of op je profiel in LinkedIn zetten. Maak een *tweet* niet te persoonlijk, maar ga ook niet direct op de verkooptoe. Je moet Twitter als een microblog zien. Het maakt je professionaal zichtbaar. Een heel interessante kant van Twitter is dat je realtime weet wat er speelt op internet. Met behulp van tools kun je op trefwoorden zoeken. Je ziet in een oogopslag wat er over jou of je concurrenten wordt gezegd.' Twitter is het meest uitgesproken voorbeeld van de macht van sociale netwerken. De manier waarop een klant een notaris zoekt, verandert, benadrukt Ladage. 'Vergelijk het maar met Zoover, de website waarop vakantiebestemmingen worden beoordeeld. Voor je boekt, wil je weten wat anderen van dat huisje vinden. Zo zoeken steeds meer mensen hun notaris. De impact van advertenties wordt tenietgedaan door hoe men je waardeert op internet. Gedrag wordt onmiddellijk beloond of bestraft. Als een klant boos wegloupt, deelt hij die ervaring direct met de rest van de wereld via Twitter.'

HAPKLARE BROKKEN

Twitterende notarissen zijn er nog niet zoveel. Sommigen hebben alleen een account, maar schrijven zelf niet. Anotaris uit Bunnik is wel actief, al dateren de laatste bijdragen van oktober 2009. De tweets staan ver af van de huiselijke boodschappen die de meeste gebruikers aan het medium toevertrouwen. 'Meer huiseigenaren in betalingsproblemen', 'Samenwoners, opgelet!', en 'Wat is een starterslening?' Over de filosofie achter deze communicatie wil Anotaris niets kwijt. Toen kandidaat-notaris Zanima Mol van advocaten- en notariskantoor Dijkstra Voermans enige tijd geleden een cliënt een taart stuurde na het afronden van een zaak, bleek die daar dezelfde dag een Twitterbericht aan te hebben besteed. 'Een leuke ervaring', noemt ze het, maar het is toch vooral een uitzondering. 'Ik maak zelden contact met een klant via Twitter. Je kunt niet gaan twitteren over een zaak. Ik ben mij erg bewust van het openbare karakter van het medium. Ik gebruik Google Reader om trefwoorden in te voeren. Alle Twitterberichten waar de naam van ons kantoor of de woorden 'notaris', 'ondernemingsrecht' en 'oprichten bv' in voorkomen, krijg ik toegezonden. Dat heeft nog geen zaak opgeleverd. Vaak zijn het vragen van zzp'ers. Die vormen niet echt de corebusiness van dit kantoor.'

'Als je alleen maar loopt op te scheppen over wat je kunt, haken mensen af'



Mol twittert sinds vorig jaar zomer, maar niet erg intensief. 'Het is vooral leuk dat je heel snel in hapklare brokken nieuws tot je kan nemen. De vraag is natuurlijk hoe je deze nieuwe netwerken kan aanwenden voor het vak dat we uitoefenen. Op LinkedIn ben ik lid van een aantal groepen als 'Notaris in Nederland' en 'Fusies en overnames'. Ik krijg dagelijks een update van wat er in die groepen gepost wordt. In de praktijk reageer ik weinig. Eigenlijk moet je er iedere dag tijd voor vrij maken en dan op Twitter of LinkedIn iets schrijven over een wetontwikkeling of congres wat je hebt bezocht. Als je dat regelmatig doet, kan het een contact met een nieuwe klant opleveren. Zover ben ik nog niet.'

SPEELGOED

Dat hij enthousiast is over het nieuwe medium zou overdreven zijn. Jochem de Kroon van notariškantoor Duret De Kroon is vooral nieuwsgierig. 'Als je weet dat tachtig procent van de jeugd op Hyves zit, is dat natuurlijk de toekomst. Die e-mailnieuwsbrief duw je de klanten eigenlijk door de strot. Twitterberichten halen ze zelf op. Je begint met het volgen van anderen op Twitter. Op een gegeven moment gaan anderen ook jou volgen. Zo bouw je aan een virtueel netwerk. Ik volg zelf vooral een aantal ondernemers en politici hier in Zwolle. Ook de gemeente geeft veel informatie via Twitter. Het is voor een notaris belangrijk dat je weet wat er speelt in de regio. Daarnaast wil ik als notaris vindbaar zijn. Het Zwolsche groepje van Twitteraars is misschien driehonderd man groot. Bij hen sta je wel op het netvlies. Om dezelfde reden heb ik ook een profiel op LinkedIn. Ik heb wel mijn connecties geblokt zodat anderen die alleen

met mijn toestemming kunnen zien.' Over zijn eigen bijdrage aan het Twitterverkeer is hij bescheiden. Toch geven zijn tweets blijk van een goed gevoel voor het medium. Hij wisselt persoonlijke boodschappen – 'Prachtig origineel mattensetje gekregen van de te eigenaar van mijn Saab 900 Turbo. Had hij nog in zijn bezit, 25 jaar oud' – af met meer inhoudelijke mededelingen als 'Mooi testament gemaakt voor vermogende klant. Mogelijke belastingbesparing van 400.000 euro gerealiseerd. Niet gek lijkt mij.' De Kroon is zich bewust van het openbare karakter. 'Ik probeer zo veel mogelijk te twitteren over zakelijke ontwikkelingen, maar ik voeg hier en daar wel een persoonlijke noot toe. Als je alleen maar loopt op te scheppen over wat je kunt, haken mensen af. Voor mij is het een manier om mij vertrouwd te maken met het medium. Ik besteed er misschien een paar minuten per dag aan. Bloggen doe ik niet. Dat vind ik te veel moeite. Dit is een goedkoop medium. Het is gratis. Je hoeft er geen site voor bij te houden. Maar het lijkt tegelijkertijd wel een beetje op speelgoed voor volwassenen. De mogelijkheden worden misschien wel een beetje overschat. Er is helemaal geen rendement aan te koppelen.'

GEHAKTBALLEN MET SLAGROOM

Een weblog bijhouden over actuele ontwikkelingen, dagelijks twitteren en met collega's discussiëren via LinkedIn. Welke beloning ligt er in het verschiet voor de notaris die dat er allemaal bij doet? 'Als je dat allemaal teveel vindt, hoef je straks helemaal niets meer te doen', stelt Jannetta Dorsman van adviesbureau Ondernemersresultaat droogjes vast. Ze geeft workshops over het gebruik van nieuwe

media aan onder andere notarissen. 'Een notaris wordt door de meeste klanten als afstandelijk ervaren. Ze kiezen een notaris niet op basis van de kwaliteit van zijn werk. Dat kunnen ze niet beoordelen. Hij moet bij ze passen. Een gevoel van zekerheid uitstralen. Daarvoor moet je een gezicht hebben. Letterlijk, het begint al met een portretfoto van de notaris op je website. Een weblog waarin je niet vertelt over wat je allemaal kan, maar wat de consequenties van bepaalde regelingen voor de klant zijn. Een notaris moet tussen de mensen staan. Sociale netwerken kunnen daarbij helpen. Maar de basis moet goed zijn. Een notariškantoor met een amateuristische nietszeggende website voegt aan zijn communicatie niets toe als hij gaat twitteren. In marketingtermen spreek je dan van gehaktballen met slagroom. De combinatie werkt niet. Om te profiteren van *social media* moet de notaris eerst uit zijn ivoren toren komen.' ■

Tips voor Twitter en blog

- # zorg voor **actualiteit** in je blogs
- # **voeg** weblogs **toe** die je zelf volgt
- # zorg dat je weblog een **rss-feed** heeft
- # laat lezers **reageren**
- # gebruik een **onderscheidend pictogram** voor je twitteraccount
- # probeer **niet direct** iets te verkopen
- # verwijst met **tweets** naar je weblog



Stuiveling: het gaat om vertrouwen

Niet alleen grijpen naar het laaghangend fruit

Notarissen nemen te weinig verantwoordelijkheid voor hun publieke taak, meent Saskia J. Stuiveling, president van de Algemene Rekenkamer. Daardoor is het publieke vertrouwen in het notariaat tot onder het vriespunt gedaald. De beroepsvereniging moet er alles aan doen het geschonden imago te herstellen. 'Niemand vindt de notaris zielig.'

TEKST Miek Smilde | FOTO'S Truus van Gog

Onlangs belde ze zelf drie aselekt gekozen notaris-kantoren. Een privékwestie in verband met een vermissing. Stuiveling zocht – onder de naam van haar man – iemand die haar kon helpen bij de juridische afwikkeling van de zaak. Iemand die het bewind kon voeren over de boedel. 'Geen van de kantoren was geïnteresseerd in deze klant.' Ze wijst met een priemende vinger naar zichzelf. 'We kregen van alle drie te horen dat ze niet waren geïnteresseerd. "Daar beginnen we niet aan mevrouw." Ik zei nog dat we de rekening keurig zouden betalen, maar dat maakte niets uit. Ze wilden de zaak gewoon niet aannemen, maar we kregen niet te horen waarom. Waarschijnlijk omdat de afwikkeling van een boedel van een vermiste persoon vaak lastig is. Het is arbeidsintensief, er zitten telefoontjes aan vast en misschien boze familieleden, en daar leent men zich blijkbaar niet voor.' Ze schudt meewarig

haar hoofd. 'Uiteindelijk was een bevriende advocaat bereid ons te helpen, maar dat is niet de manier waarop het zou moeten gaan. Ik wil niet dankzij onze persoonlijke contacten mijn zaken regelen, ik ben een klant van deze samenleving. In Nederland worden honderden personen vermist die allemaal boedels hebben en bankrekeningen. De familie moet daarbij kunnen. Om belasting te betalen bijvoorbeeld of om de huur op te zeggen. Om dit te regelen, is de hulp van een advocaat of notaris nodig. Vaak treedt een notaris op als bewindvoerder, dat is zijn of haar publieke taak. Maar blijkbaar leent niet iedereen zich daarvoor.'

SLECHTE NAAM

Het is een van de redenen waarom het notariaat zo'n slechte naam heeft, denkt Stuiveling. 'Wie alleen maar kiest voor laaghangend fruit en niet voor het

hooghangend fruit, maakt zich niet erg populair.' Dát notarissen een slechte naam hebben, staat voor Stuiveling als een paal boven water. 'Laat ik het zo zeggen', formuleert zij licht spottend, 'ik constateer dat notarissen geen warme gevoelens bij de bevolking oproepen. Niemand vindt hen zielig, ook niet als er een zielige tussenzit. Dat zegt meer over de beroepsgroep dan wat ik er persoonlijk van vind. Ik heb niet het gevoel dat notarissen op een spoortje van sympathie van de samenleving kunnen rekenen. Dan heb je als beroepsgroep wel iets laten liggen.' Nee, ze wil niets horen over marktwerking, moordende concurrentie, tariefloorlogen. En het gaat haar ook niet primair om toezicht of aangescherpt tuchtrecht. Volgens Stuiveling is er een wereld te winnen als het gaat om bejegening en gedrag. 'Ik weet dat notarissen vooral op tarief met elkaar concurreren, maar concurrer eens op kwaliteit. Wie is de beste adviseur als het gaat om het opstellen van testamenten in het geval van samengestelde gezinnen? Daar zijn er steeds meer van. Wie kan dat het beste regelen op een aardige, prettige manier? Wie snapt jouw problemen en wie zorgt ervoor dat als jij straks dood bent het allemaal goed is geregeld? Daar gaat het om. Dat is vertrouwen.'

IN HET DEFENSIEF

Het is niet de eerste keer dat Stuiveling zich uitsprekt over het vertrouwen in professionals met een publieke taak. Op het moment dat de accountancy werd geteisterd door schandalen, besprak ze met het Nederlands Instituut voor Registeraccountants (NIVRA) de mogelijke strategie voor de toekomst. In november 2009 oordeelde ze in de zogeheten Rechtspraaklezing 2009 dat rechters meer kennis zouden moeten delen met de samenleving. Kort tevoren had ze in een kennismakingsgesprek met de leiding van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) het onderwerp 'publiek vertrouwen' aangesneden. 'Ik wilde weten welke rol een brancheorganisatie als de KNB anno 2010 speelt als het gaat om de uitoefening van de publieke taak', verklaart ze de aanleiding van dit gesprek. 'Ik was benieuwd of de KNB een strategienota of zoiets had waarin stond wat de publieke vertrouwenspositie van de notaris inhoudt en hoe deze positie vorm krijgt. Bij het NIVRA hebben ze na al die affaires een aparte functionaris aangesteld die zich speciaal met dat deel van de verantwoordelijkheid van de beroepsgroep bezighoudt. Dat juich ik toe. Het gaat me niet om de integriteit van een individuele accountant, rechter of notaris, maar om de positie van de groep. Een brancheorganisatie is meer dan de som der delen.' Hoewel het gesprek met de KNB aangenaam verliep, was Stuiveling niet verrast toen ze hoorde dat er nog geen strategienota op tafel lag. Ze merkte dat de beroepsgroep daarvoor nog te veel in het defensief zit. Begrijpelijk, maar jammer, vindt Stuiveling. 'Wie te defensief reageert op schandalen die in de media verschijnen, heeft onvoldoende geanticipeerd op de kritiek. Juist een brancheorganisatie moet de regie in handen durven nemen en een proactieve houding aannemen. Zij moet niet alleen opkomen voor de belangen van individuele leden, maar vooral ook de belangen van de positie van

'KNB heeft een verantwoordelijkheid voor het imago van de hele groep'

de beroepsgroep behartigen. Een individuele notaris moet het vertrouwen van zijn cliënten niet beschamen. Maar een brancheorganisatie heeft een verantwoordelijkheid als het om het imago van de hele groep gaat.'

KANSEN GENOEG

Er zijn kansen genoeg om die verantwoordelijkheid concreet in te vullen, meent Stuiveling. Niet alleen door rotte appels uit de mand te gooien, ook door belangrijke informatie te verzamelen, te analyseren en te delen. Ze geeft een voorbeeld uit de vastgoedpraktijk. 'Er zijn veel publieke organisaties die op een gegeven moment moeten reorganiseren', legt Stuiveling uit. 'Bij veel van die operaties komt ook vastgoed kijken. Gebouwen moeten worden afgestoten of juist aangekocht. Denk aan scholen die gaan fuseren, bestuursgebouwen van instellingen op het gebied van de sociale zekerheid, politiebureaus. Publiek vastgoed dat wordt afgestoten en in private handen komt, of andersom, privaat vastgoed dat moet worden aangekocht voor publieke doelen. Hoe dan ook: er zit een publieke component aan, er is publiek geld mee gemoeid. Ik kan me voorstellen dat je als branche in dit soort gevallen zegt: wij moeten als publieke functionaris met een vertrouwenspositie ervoor zorgen dat er geen oneigenlijke dingen gebeuren met publiek vastgoed. Dus als een notaris te maken krijgt met zo'n transactie, dan let hij extra op. Dan zorgt hij ervoor dat hij goed is geïnformeerd, dat de taxatierapporten kloppen, dat er niet onder tafel wordt gerommeld. En de beroepsorganisatie zorgt ervoor dat alle notarissen precies weten wat ze wel en niet moeten doen als het om dit soort transacties gaat.'

PUBLIEKE VERTROUWENSFUNCTIE

Notarissen die zich afvragen of ze op die manier niet worden gebruikt als onbezoldigd opsporingsambtenaar, leest Stuiveling graag de les. 'Vastgoed is een registergoed dat in ons land in een van de oudste administraties ter wereld wordt opgenomen, namelijk het Kadaster. En het wordt pas geleverd als de notariële akte is gepasseerd. Onroerende zaken lopen allemaal over het bureau van de notaris, we kunnen niet zonder. Omdat het gedwongen winkelnering is kan een notaris zich nogal wat permitteren. Maar het gaat ook om een publieke vertrouwensfunctie en dat schept ook enorme verplichtingen. Mensen hebben de notaris echt nodig, maar door allerlei schandalen en ontwikkelingen in de markt hebben de mensen momenteel het gevoel beduveld te worden. Het is aan de beroepsorganisatie om dat negatieve imago te bestrijden. Niet door zich te verdedigen, maar door er keihard voor te zorgen dat de notaris het vertrouwen weer waard is.' ■



— vertrouwde naam nieuw jasje nieuwe plek —

QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

- jaarrekeningen • bedrijfsopvolging • advisering • praktijkovername
- praktijkwaardering • uitgave bedrijfs- en salarisrapportages

De Trompet 1900B 1967 DB HEEMSKERK 0251—783278 www.quaesitor.nl

**Maak een
einde aan
je huizen crisis.**

Binnen 5 minuten je huis verkocht.


Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling
Het veilinghuis dat meer biedt.

www.nl/veiling

Tegen de stroom in!

Okapi.
corporate
conversations

Deze tijden vragen erom dat je het maximale uit je bedrijf haalt. Bel eens met Frank Schurink voor een gratis verhelderend gesprek hierover.

06.506 58 714
frank@okapi.nl

Ontwerpers van de
KNB huisstijl en
Notariaat Magazine

010.478 04 99
ontwerp@okapi.nl

MAALDRINK VERMEULEN GROSS
ADVOCATEN & NOTARISSSEN

rechtsbijstand aan (kandidaat-)notarissen en aan (hun) notariële cliënten

op het gebied van benoemingsprocedures, notariële tuchtrecht, aansprakelijkheidsrecht, verzekeringsrecht, en notarieel verwante rechtsgebieden, zoals onder meer erfrecht en huwelijksgoederenrecht.

Contactpersoon: Mr G.L. Maaldrink, advocaat en oud-notaris
tel. 070 - 346.96.46, fax 070 - 356.04.90
E-mail: g.l.maaldrink@maaldrink.nl
Gebouw Cultura Wassenaarseweg 20, 2596 CH 's-Gravenhage

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

Notariaat
magazine

WPNR

Juristopmaat
de carrière site voor juristen

kunt u contact opnemen met:

Sales & Services, contactpersoon: Gerrit Kulsdom
Tel. 0229 - 211 211, E-mail: sns@wxs.nl



Marketing: geen vijf P's, maar zes R-en

In *Notariaat Magazine* van januari staat een interessant artikel over de vijf marketing-P's – promotie, product, prijs, plaats en personeel – voor het notariaat. Zonder nu nogmaals uitvoerig in te gaan op die vijf P's lijkt het mij het best om die vijf P's – wellicht met uitzondering van de P van personeel – voor het notariaat in zijn geheel te verwerpen en een nieuwe marketingmix te introduceren: de zes R-en voor professionele dienstverleners. Ik acht die P's ongeschikt voor zakelijke dienstverleners die niet-tastbare diensten verkopen. Weg met de ouderwetse P's en leve de moderne R-en!

RELATIE

De cliënt van een notaris kan doorgaans de dienstverlening van die notaris nauwelijks op waarde of kwaliteit beoordelen. Er is sprake van een grote informatie-asymmetrie. Die cliënt kan echter wel de wijze waarop hij bejegend wordt op waarde schatten. Wordt die cliënt in zijn ogen slecht bejegend dan komt hij niet meer terug. Voor een notariskantoor is dat heel vervelend. Immers, zowel particuliere als zakelijke cliënten maken niet alleen meerdere malen in hun leven gebruik van de diensten van notarissen, maar zij zijn het ook die door mond-tot-mondreclame zowel positieve als negatieve beeldvorming betreffende een bepaald kantoor kunnen bewerkstelligen. De R van relatie(management) is de eerste 'R' van de marketing voor professionals.

REPUTATIE

De tweede 'R' van de marketing voor professionals is misschien wel de belangrijkste: reputatie. Reputatie komt te voet en gaat te paard. We herinneren ons allemaal nog hoe de gereputeerde accountancyfirma Anderson meegesleurd werd in de megalomanie van de Californische energieleverancier Enron. Anderson werd als gevolg van de Enronaffaire volledig van de kaart gevaagd. Reputatie

is een punt van permanente aandacht. Reputatieonderhoud en versterking horen hoog op de strategische agenda van de kantoren te staan.

RESULTAAT

De derde 'R' is van resultaat. Alles dat niet bijdraagt aan het resultaat van de organisatie moet op zijn minst ter discussie worden gesteld. Onder resultaat moet worden verstaan datgene dat gerelateerd is aan de strategische keuzes van de organisatie, of liever de ambitie van de organisatie. Die ambitie hoeft niet louter winst-maximalisatie of -optimalisatie te zijn. Die ambitie kan ook inhoudelijk gericht zijn: 'we willen het beste kantoor zijn op het gebied van internationale onroerend-goedtransacties', of 'we willen marktleider zijn op het gebied van fusies en overnames', of 'we willen de meest interessante werkgever zijn voor ambitieuze en talentvolle kandidaten', et cetera. Het resultaat is waar het om gaat.

RICHTING (FOCUS)

De vierde 'R' is van richting (of focus). Als je niet weet waar je naartoe gaat, is het niet van belang welke weg je kiest (vrij naar *Alice in Wonderland*). Richting zorgt ervoor dat de organisatie er steeds van doordrongen is waar zich de (strategische) doelen van de organisatie bevinden. Die doelen kunnen zich voordoen als marktkeuzes (segmenten van de markt). Ze kunnen zich voordoen als branchekeuzes (specialisatie in branchesoorten – men is specialist op het gebied van ondernemingsrecht in de chemische industrie), en ze kunnen zich voordoen als 'topografische' keuzes ('we oriënteren ons uitsluitend op de internationale markt voor contractenrecht'). Richting (of focus) is cruciaal bij 'getting the market'.

RESEARCH

De vijfde 'R' is van research. Research hier breed opgevat als vakinhoudelijke research, marktresearch, branche-

research, cliëntresearch en middelen-research (kennismanagement). Kennis veroudert snel, maar ook markten en branches veranderen snel. De dienstverlening moet constant aangepast worden aan die veranderende omstandigheden. Het vermogen tot veranderen is wellicht de belangrijkste 'kerncompetentie' van organisaties geworden. Het vermogen van een organisatie om zich succesvol blijvend aan te passen aan een steeds veranderende *Umwelt* is misschien wel haar belangrijkste *competitive advantage*.

RESPECT

De laatste marketing-R is de R van respect. Dit is een tamelijk 'softe' R, maar wel een belangrijke. De professional, en daarmee zijn organisatie, dient met respect om te gaan met zijn cliënten, en zijn markten (echte, niet geveinsde, interesse in die cliënten en de markten en branches van die cliënten), met zijn collega's en met alle stakeholders in zijn professionele omgeving. Respect verhoogt reputatie!

De klassieke marketingmix van Promotie, Product, Prijs, Plaats en Personeel voldoet niet voor de zakelijke professionele juridische dienstverlening. Het notariaat doet er goed aan zich te concentreren op de marketingmix van de zes 'R-en' van Relatie(management); Reputatie; Resultaat; Richting (focus); Research en Respect.

*Prof. dr. Rob C.H. van Otterlo
Hoofd uitvoering Wet & regelgeving
Nederlandse Orde van Advocaten,
bijzonder hoogleraar Organisatie van de
juridische dienstverlening aan de
Juridische Faculteit van de Universiteit van
Amsterdam. Rob van Otterlo is lid van de
Commissie van Toezicht Beroepsopleiding
Kandidaat Notarissen.*

Meer carrièreperspectief met hbo-titel

De toekomst van **de klerk**

Van oudsher heeft de klerk een wat stoffig imago. Twee nieuwe hbo-opleidingen brengen daar verandering in. 'Klerken zullen de komende jaren een veel belangrijkere bijdrage gaan leveren en ook naar buiten toe een prominentere rol gaan vervullen.'



TEKST Erna Heijligers | FOTO'S Truus van Gog

Natalie van de Wakker is klerk en sinds zes jaar werkzaam bij Bolscher Van der Brug Huzink Notarissen in Amersfoort. Ze begon als secretaresse op de afdeling onroerend goed en volgde vervolgens de klerkenopleiding van de Stichting Opleiding Medewerkers in het Notariaat (SOMN). Anderhalf jaar geleden belandde ze bij de sectie familie-recht. Goed voor haar ontwikkeling, vindt ze zelf, want ze wil verder komen. Vandaar dat ze ook tot de eerste lichte studenten behoort die eind januari startte met de nieuwe anderhalf jaar durende kopstudie hbo-rechten voor gediplomeerde klerken aan de Juridische Hogeschool (JHS) Avans Fontys in 's-Hertogenbosch. Aniel Autar, notaris bij Kooijman-Lambert, is als bestuurslid van de SOMN en lid van de onderwijscommissie van de JHS, een van de bedenkers van de kopstudie en de vier jaar durende hbo-rechten register-notarisklerk aan dezelfde hogeschool. 'Vroeger was het zo dat mensen, ook klerken, altijd voor dezelfde baas bleven werken. Die tijd is voorbij', stelt hij. 'Wat we nu willen, is mensen een carrièreperspectief bieden, niet alleen binnen maar ook buiten het notariaat. Ook was de gedachte dat er een zodanige structuur zou moeten zijn dat je na de benodigde opleidingen door zou kunnen dringen tot de top. Die structuur is er nu.'

Helemaal bovenin, onder de donkere balken, deelt Natalie van de Wakker met drie anderen de ruime, gezellige zolder-etage van het stijlvolle pand van BBH Notarissen. Vandaag is naast zichzelf alleen secretaresse Monique Felix er. Terwijl de koffie doorloopt, checkt Van de Wakker eerst haar mail. Het is kwart voor negen. Een halfuur later loopt ze even naar beneden om de post op te halen, die in het vakje rechts bij de receptioniste voor haar is uitgesorteerd. Op de agenda staat voor later op de dag een bespreking met een echtpaar in verband met een erfrecht kwestie. Eerst maar eens verder met die akte van verdeling, waarvoor een verklaring ontslag uit de hoofdelijke aansprakelijkheid nodig was. Van de Wakker heeft het naar haar zin op haar werk. Toch besloot ze een halfjaar na afronding van de SOMN opnieuw een studie aan te vangen. 'Het lijkt me een handige stap in mijn carrière', zegt ze. 'Hoe meer ik weet, hoe meer ik kan betekenen op kantoor, en misschien wil ik ooit nog eens iets anders. Bovendien ben ik na deze studie hbo-jurist.'

De aantrekkelijkheid van een hbo-status was een van de zaken die een rol speelden bij de totstandkoming van de nieuwe klerkenopleiding. 'Titels worden steeds belangrijker in onze samenleving', aldus Aniel Autar. 'Hoewel bepaalde vaardigheden die het hbo wel biedt, ontbreken, doet de SOMN niet onder voor het hbo-onderwijs als het om de juridisch technische kennis gaat. Alleen heeft de opleiding die maatschappelijke erkenning niet.' Wie straks de bachelorstitel heeft behaald, en dus BA en 'registerklerk' achter zijn naam mag zetten, heeft verschillende mogelijkheden. Hij of zij kan als hbo-jurist zowel binnen als buiten het notariaat aan de slag. Maar doorstromen naar de universiteit kan ook.

'Avans Fontys heeft een samenwerkingsverband met de Universiteit in Nijmegen', zegt Autar. 'Dat betekent dat als mensen de notariële variant van de hbo-rechtenopleiding hebben gedaan, op een heel makkelijke manier de masters kunnen doen om bijvoorbeeld kandidaat-notaris te worden. Op welk niveau je ook insteekt, straks is dat allemaal mogelijk – als je althans die ambitie en de hersenen ervoor hebt.'

De hele dag door belanden er brieven met haar handtekening erop in het postboek. 'Dit is de overeenkomst van de caravan', zegt Natalie van de Wakker. 'Die moet ik even controleren.' Het gaat om een successieaangifte, waarbij zij de volmacht heeft.

Vandaag heeft ze ook piket. Voor binnenkomende vragen die met familierecht te maken hebben, is de telefoondienst verdeeld over haar, een kandidaat en een van de drie notarissen. Er komt een telefoontje binnen.

'Ja, u moest inderdaad successierechten betalen. Nee, daar kan geen inkomstenbelasting over worden teruggevraagd... U heeft helaas ook geen eigen woning gehad, waarover u hypotheekrente kunt aftrekken...'

Af en toe krijgt ze wel eens iemand aan de telefoon die niet helemaal zeker is van haar capaciteiten. 'Bent u notaris?', vragen mensen soms. Nee? Bent u jurist? Nee, moet ik ook dan zeggen. Maar dat betekent niet dat ik geen juridische kennis heb en geen gesprek kan voeren.' Het imago van de klerk is voor verbetering vatbaar. 'Het hulpje van de notaris, dat is het beeld wat mensen vaak van de klerk hebben', is haar ervaring. 'Dat vind ik wel jammer, ja.'

'Ik denk dat de meeste klerken heel goed werk verrichten, alleen heeft het grote publiek dat vaak niet door', reageert Autar. 'Die denken bij een klerk aan iemand die alleen maar mag overschrijven. Het woord alleen al klinkt niet echt sexy. Daarom zeggen sommige kantoren:



we noemen ze geen klerk meer, maar *paralegal*, of iets dergelijks. Heb je het over een hbo-jurist, dan klinkt dat een stuk spannender.'

De toekomstige hbo-klerk zal echter een stuk beter op zijn plaats zijn op een notariskantoor dan de hbo-jurist die de algemene studie hbo-rechten heeft gedaan, stelt hij. 'Bij de samenstelling van het pakket hebben we gekeken hoe we vakken als bestuursrecht en strafrecht zo konden inkleden dat ze relevant zijn voor het notariaat.'

En hoe gaat het verder met de klerkenopleiding van de SOMN? 'Als op enig moment blijkt dat daarvoor te weinig mensen bij elkaar te vinden zijn, zal die opleiding een stille dood sterven', zegt Autar resoluut. 'Dan is er maar één mogelijkheid om in het binnenkort in te voeren klerkenregister te komen, en dat is de hbo-variant.' Zo ver is het nog niet en klerken die momenteel bij de SOMN in opleiding zijn, komen – bij wijze van overgangsregel – ook in het register te staan.*

Inmiddels is het tien voor half twaalf. De receptioniste belt om te zeggen dat er om half twaalf een akte passeert. 'Maar het dossier is er niet!' Waar is het dossier? Van de Wakker gaat naarstig op zoek. Het ligt niet tussen de stapels op haar bureau. Met grote stappen loopt ze naar de aangrenzende kamer van de kandidaat-notaris, die vandaag afwezig is. De lades gaan open. Nee, daar ligt het ook niet. Hup, alle trappen af naar beneden. En jawel, het dossier blijkt op de plank van de waarnemer van een van de notarissen te zijn beland. 'Een kleine miscommunicatie door een interne verandering', legt Van de Wakker uit. Een groepje mensen druppelt de gang binnen en wordt opgevangen door een kandidaat. Van de Wakker loopt de kamer van notaris Rob Huzink binnen – 'Passeer jij?' – en spurt weer naar boven.

De vraag is in hoeverre de toekomstige hbo-registerklerk zal verschillen met de huidige notarisklerk. Zullen de werkzaamheden van

Natalie van de Wakker er dan heel anders uitzien? Volgens Autar zit het verschil met name in de bijdrage aan de organisatie. 'En dan heb ik het niet over het inhoudelijk opstellen van akten, maar alles daaromheen.' Een voorbeeld. 'Stel je voor dat er een nieuw model wordt bedacht voor de openbare vennootschap met rechtspersoonlijkheid. Een klerk nieuwe stijl zal, met de kennis die hij op het hbo heeft opgedaan, in staat moeten zijn om een brief in begrijpelijk juridisch verantwoord Nederlands te schrijven, waarin hij uitleg over die akte geeft. Dat is iets wat de meeste mensen vandaag de dag niet kunnen.' Iets waar in de hbo-opleiding ook veel aandacht aan wordt besteed, zijn gesprekstechnieken. 'Veel mensen vinden het bijvoorbeeld lastig om offertegesprekken te houden. In de toekomst zou elke klerk dat soort gesprekken moeten kunnen voeren. Ook zal hij in staat moeten zijn om een presentatie te houden, bijvoorbeeld als het om het werven van nieuwe klanten gaat.'

Ondanks de laagconjunctuur, voorspelt Autar dat hbo-klerken een mooie toekomst tegemoet gaan. 'Als je kijkt naar hoe ons vak zich aan het groeperen is en naar het soort competenties die in de klerkenopleiding nieuwe stijl aan de orde komen, denk ik dat de toekomstige hbo-klerken enorm gewaardeerd zullen worden. Het resultaat zal zijn dat klerken de komende jaren een veel belangrijkere bijdrage gaan leveren en deels ook naar buiten toe een prominenter rol gaan vervullen. Ja, het stoffige imago wordt flink opgepoetst. Maar dat verdienen ze ook!' ■

** Willen zij in de toekomst in dat register geregistreerd blijven, dan zullen zij – net als de andere registerklerken – ook aan de overige voorwaarden moeten voldoen. Zo zullen zij jaarlijks hun PE-punten moeten halen.*



‘Accepteer niet klakkeloos

*wat er gebeurt, maar vraag je altijd af **waarom** iets gebeurt’*



Guus Stille

‘Schakel een deskundige in wanneer je te maken krijgt met buitenlands recht’

Niet elke notaris hoeft alles te weten van het Internationale Privaat Recht, vindt bijzonder hoogleraar Guus Stille. ‘Als je maar weet dat je het niet weet.’

TEKST Jolanda aan de Stegge | FOTO'S Truus van Gog

Verwonderlijk is het niet dat Guus Stille zijn woorden wikt en weegt. Als (tucht)rechter weet hij behendig gevoelige onderwerpen te omzeilen. Al is hij de 65 gepasseerd, zijn werkweek is nog steeds goed gevuld. Sinds 2006 is hij bijzonder hoogleraar Huwelijksvermogensrecht en erfrecht aan de Universiteit van Amsterdam en vanwege zijn autoriteit op het gebied van het Internationaal Privaat Recht (IPR), sprong hij het afgelopen jaar als invaller in toen de UvA verlegen zat om een hoogleraar voor dat vakgebied.

Terwijl veel juristen het IPR tamelijk ondoorgronde kost vinden, noemt Guus Stille het ‘zeer aardige materie’. Feitelijk is het IPR slechts een soort handwijzer die uitmaakt welk recht toepasselijk is, zegt hij. ‘Als een Nederlander met een Spaanse trouwt, geldt dan het Spaanse recht, het Nederlandse recht of, omdat het stel in Frankrijk woont, het Franse recht? Er zijn verschillende mogelijkheden en de regeling die uitmaakt welk recht geldt, noemen we het IPR.’ Omdat elk land zijn eigen IPR heeft, betreft het paradoxaal genoeg nationaal recht. Enerzijds vindt Stille dat het IPR tijdens de studie te weinig aandacht krijgt, anderzijds komen de meeste notarissen er betrekkelijk weinig mee in aanraking. ‘In een gewone dorpspraktijk komt het niet zodanig voor dat je er een enorme ervaring in opdoet.’

GEMEENSCHAPPELIJK RECHT

Hij zal de eerste zijn die erkent dat het IPR ingewikkeld is. Dat komt doordat er vrij veel wetgeving is op dit gebied en doordat de Europese wetgeving nogal

onoverzichtelijk is, niet alleen op IPR-terrein maar ook daarbuiten. Hopelijk behoort dat over enige tijd tot de verleden tijd. Want binnen de Europese Unie tracht men op alle terreinen tot een convergentie te komen van de verschillende rechtsstelsels. ‘Men is hard bezig om tot bijvoorbeeld één Europees verbintenissenrecht te komen en men is ook al vergevorderd met één IPR voor het erfrecht. Natuurlijk gaat dat moeizaam en heeft iedereen zijn stokpaardjes, maar als het eenmaal zover is, is het IPR niet meer nodig. Dan geldt in Frankrijk voor de Fransen hetzelfde als in Nederland voor de Nederlanders.’

WEES VERSTANDIG

Aangezien het vooralsnog zover niet is, raadt hij rechtenstudenten zeker aan het IPR te bestuderen. ‘Het gaat er mij niet eens zozeer om dat iedereen precies weet hoe hij concrete problemen oplost. Als je als jurist maar weet of er sprake is van een probleem en waar dat zit? Want wie niks van het IPR weet, ziet de problemen niet en dat is veel riskanter. Het is belangrijk dat je in een zaak weet: opletten hier.’

Zo trof hij ooit in een akte aan dat twee Italianen gehuwd waren in algehele gemeenschap van goederen. Als notaris moet je op z'n minst weten: hier is iets aan de hand, zegt hij. ‘Vroeger werd in Italië een huwelijk in algehele gemeenschap van goederen in strijd geacht met de goede zeden. Schrijf dus: met elkaar getrouwd, of laat het weg als je niet voor honderd procent weet hoe het zit. Maar wees zo verstandig een deskundige in te schakelen wanneer je te maken krijgt met buitenlands recht terwijl je daar doorgaans amper mee wordt geconfronteerd.’ ▶



Guus Stille

Geboortjaar: 1944

Studie: Notarieel recht Universiteit Nijmegen, Spaans (internationaal) huwelijksvermogens- en erfrecht Universiteit Valencia, strafrecht Universiteit Leiden
Kandidaat-notaris: 1971-1977 Veenendaal

Jaar promotie: 1986, UvA

Titel proefschrift: 'De afdeling in het verenigingsrecht'

Hoogleraar: Sinds oktober 2006 bijzonder hoogleraar Huwelijksvermogens- en erfrecht aan de UvA, voor 2008-2009 aangevuld met de opdracht – als invaller – het IPR. 1997-2002 hoogleraar Notariaat en personen- en familierecht, Universiteit Utrecht

Functies: Vicepresident van het Gerechtshof te Den Haag. Raadsheer-plaatsvervanger Gerechtshof te Amsterdam. Sinds 1981 directeur Stichting Internationaal Juridisch Instituut te Den Haag. 1975-1988 directeur Notarieel Juridisch Bureau van de KNB te Den Haag

Nevenfuncties: Bestuurslid Stichting Notariële Beroepsopleiding, docent post-academische opleidingen, docent IPR Grotiusacademie en lid van de Raad van Toezicht van de Stichting tot Bevordering der Notariële Wetenschap

laat ik de beslissing over aan de rechter.'

Maar, zegt hij, wij kijken met onze westerse ogen naar zo'n verzoek. We zijn al snel geneigd dat een 'shariatestament' te noemen, maar dat schaar ik onder uitspraken van mensen die niet weten hoe het in elkaar steekt. Als Nederlander mag ik mijn ene kind ook meer geven dan het andere. Ik mag zelfs een kind onterven. Ook een begrip als 'openbare orde en goede zeden' is een

BAARNS BESLAG

Accepteer niet klakkeloos wat er gebeurt, maar vraag je altijd af waarom iets gebeurt, vindt hij. Zo verging het hem ook met de notariële gewoonte die ten grondslag lag aan het Baarns Beslag. Tot die tijd stond in de leveringsakte die bij de notaris werd getekend dat de verkoper de koopsom had ontvangen, terwijl dat feitelijk nog niet het geval was. Stille had zich al langer over deze gang van zaken verwonderd en vroeg zich af wat er zou gebeuren als het een keer mis zou gaan. Als hij informeerde waarom men het zo deed, kreeg hij als antwoord: 'Zo doen we het altijd'. 'Praktisch gezien was het gewoon gemakkelijk. Anders moest er een aparte kwitantie worden geschreven en die zou extra geld kosten. Nadat het misging, was iedereen de mening toegedaan: wat in de akte staat, moet op dat moment juist zijn. Ik heb altijd de behoefte gehad te kunnen begrijpen waarom de regels in het notariaat zijn zoals ze zijn.'

SHARIATESTAMENT

Stille kiest zijn woorden zorgvuldig. Dat doet hij ook bij het hem voorgelegde probleem of een Nederlandse notaris een testament mag maken voor een moslim die zijn zoons meer geld wil nalaten dan zijn dochters? Het hangt er vanaf, zegt hij, de intentie achter die keuze is essentieel. 'Doet de man dat om zijn dochter te discrimineren, dan zou zo'n testament niet juist zijn. Dan kun je als notaris zeggen: ik vermoed dat u discrimineert. In dat geval is het testament in strijd met de openbare orde en goede zeden en daarom weiger ik. Als u het daarmee niet eens bent, vraag ik een kort geding aan en

zwevend gebied, berustend op allerlei pijlers. Je moet zo'n verzoek in zijn context plaatsen. Van de mannelijke nakomelingen in de moslimcultuur wordt bijvoorbeeld vaak verwacht dat zij hun ouders financieel blijven steunen, iets wat de meisjes niet hoeven.' Je moet het totale pakket overzien, vindt hij. Als een feitencomplex door één recht wordt beheerst, is er niets aan de hand. Maar door de verschillende IPR-regels kan het gebeuren dat een zaak volledig uit elkaar wordt getrokken wanneer verschillende rechtsstelsels door en naast elkaar worden gehanteerd.

KIP MET GOUDEN EIEN

Hij noemt zijn hoogleraarschap 'vrijwilligerswerk'. Want, licht hij toe, ik krijg er geen cent voor en dat wordt in de toekomst nog veel erger. Recentelijk vernam hij dat men in Amsterdam voornemens is jaarlijks een vergoeding van vijf- of zesduizend euro te vragen in ruil voor een bijzonder hoogleraarschap. In Utrecht zou het plan leven dat degene die bijzonder hoogleraar wil worden eerst anderhalve ton moet inbrengen. 'Wanneer die plannen doorgaan, betekent dat het slachten van de kip met de gouden eieren. Ik zie het met verbazing aan, zeker in een land dat zich graag afficheert als "kennisland" en "kenniseconomie".'

SCHAAP MET ZEVEN POTEN

Ooit overwoog hij notaris te worden, maar achteraf is hij er niet rouwig om dat het lot anders heeft beschikt. 'Destijds realiseerde ik me te weinig dat je als notaris, ook toen, ondernemer bent en ik geloof niet dat ik de ideale ondernemer zou zijn geweest.' Als tuchtrechter ziet hij de niet zo goede ondernemers onder de notarissen af en toe voorbijkomen. Een notaris moet over een enorm organisatietalent beschikken, zegt hij, als schaaap met vijf poten ben je er niet, dat moeten er wel zes of zeven zijn. 'Ik kijk met bewondering naar mensen die dat voor elkaar krijgen en dan vooral de een-, twee- en driepitters. Behalve de tent draaiende houden, moet je de zaken die jou worden toevertrouwd inhoudelijk goed overzien en zelf inspringen in die gevallen waar dat nodig is.'

EELT OP DE ZIEL

Over de uitspraken van de Amsterdamse tuchtkamer, waarvan Stille als rechter deel uitmaakt, wordt soms verschillend gedacht. Vervolgens ziet hij met lede ogen hoe commentatoren soms appels met peren vergelijken. 'Zij lezen niet wat er staat en trekken conclusies op grond van gebrekkig onderzoek.' Dat heeft hem weleens uit de slaap gehouden, vooral ook omdat hij niet geacht wordt daarop te reageren. 'Maar gelukkig krijg je gaandeweg ook een beetje eelt op de ziel.' ■



Onze scherpe AOV kent u, maar wist u ook dat we speciaal voor advocaten en notarissen een overlijdensrisicoverzekering, een beroepsaansprakelijkheidsverzekering en een hypotheek hebben ontwikkeld. Allen met de insteek van M: betrouwbaar, uitgebreide dekking, transparant en een scherpe prijs.

Kenmerken M-arbeidsongeschiktheidsverzekering

- beroepsarbeidsongeschiktheid gedurende de hele looptijd
- gerenommeerde verzekeraar
- zowel individueel mogelijk als op collectieve basis voor de hele maatschap
- hoge verzekerde bedragen mogelijk (maximaal 350.000 euro op jaarbasis)

Kenmerken M-overlijdensrisicoverzekering (ook voor kandidaat-notarissen)

- leeftijdsafhankelijke premie
- rokers/niet rokers
- zowel individueel mogelijk als collectief
- eenvoudig jaarlijks aan te passen

Kenmerken M-beroepsaansprakelijkheidsverzekering

- volledige inloopdekking beroepsfouten voor ingangsdatum verzekering
- gerenommeerde verzekeraar
- nieuwe toetredende partners automatisch meeverzekerd zonder aanmelding
- uittredende partners en werknemers verzekerd voor meldingen die nog binnenkomen

Kenmerken M-hypotheek

- gerenommeerde bank/pensioenfonds
- voor hypotheekbedragen van € 500.000 tot € 6.000.000
- transparante kostenstructuur
- scherpe rente



“M is ontstaan omdat er behoefte is aan adviseurs die de doelgroep kennen en weten in welke situatie bepaalde risico's afgedekt dienen te worden.

M ontwikkelt en verzorgt voor u verzekeringen die u bij een andere verzekeraar niet kunt krijgen en u substantiële voordelen kunnen bieden. Wij realiseren deze voordelen doordat wij weten wat in uw branche leeft en geen genoegen nemen met standaardoplossingen die verzekeraars en geldverstrekkers u voorschotelen.”

Mr. Viktor Kühne

M is een produkt van Mutsaerts BV
Ringbaan West 240 • Tilburg
Postbus 9102 • 5000 HC Tilburg
T 013 594 28 28
www.m-verzekeringen.nl



M-VERZEKERINGEN

PRODUKTEN VAN MUTSAERTS • SINDS 1926

Innovatie deel 2

Uit de grijze massa

De notaris zit momenteel in de hoek waar de klappen vallen. Innovatie kan een uitweg uit de malaise bieden. Mogelijkheden genoeg: onderscheid op service, breder juridisch advieswerk, of interessante niches opzoeken. Tweede deel uit een serie over vernieuwing in het notariaat.

TEKST Arnaud Veilbrief | BEELD Roel Ottow

Stan Commissaris, voorzitter van de ring Rotterdam en partner bij Ploum Lodder Princen, kiest graag heldere woorden om zijn punt te maken. 'Er zijn te veel notarissen voor het werk dat er nu te doen is. We vissen allemaal in dezelfde vijver. Accepteer dat nou en kijk eens buiten je vakgebied.' De huidige malaise heeft niets met het loslaten van de prijzen te maken, vindt Commissaris. 'Er is gewoon overaanbod. Dan zul je moeten proberen om uit de grijze massa te springen. In tijden van crisis gaan mensen op zoek naar de glimmertjes.'

Glimmertjes, innovatie, niet alle notarissen staan te juichen bij zulke termen. Het notariaat is gebonden aan het ambt, werpen zij tegen. 'Concurreren op kwaliteit in het particulier vastgoed is onmogelijk', riep hoogleraar en notaris Martin Jan van Mourik begin november weer op een symposium in Amsterdam van de Stichting ter Bevordering der Notariële Wetenschap.

'Je kunt je heel goed onderscheiden', zegt Christ'l Dullaert, directeur van selectie- en wervingsbureau Le Tableau. 'Misschien niet op juridische kwaliteit, want die kan de consument meestal niet goed beoordelen. Maar wel op service. Ga je naar een restaurant omdat ze zo'n goede biefstuk bakken of tellen ook andere redenen mee, zoals een hoffelijke bediening en een goede sfeer? Zo is het met notariskantoren ook.'

OPEN SPREEKRUUR

Of een klant zich prettig voelt in een kantoor hangt van veel dingen af. 'Dat begint al met elementaire zaken als de wachtruimte en de kwaliteit van de koffie. Krijg je koffie uit een automaat, een smakeloos filterbakje of een cappuccino. Hoe word je vervolgens ontvangen, neemt de notaris de tijd voor je?

Dat zijn allemaal niet-juridische delen van je dienstverlening.' Ze is een groot voorstander van het open spreekuur. 'De drempel om die vaak kapitale notarispenden binnen te gaan is erg hoog. Mensen denken bij al dat marmer: bij de koffie ben ik al tweehonderd euro armer. Verlaag die drempel.'

Pim Huijgen, hoogleraar notarieel recht in Leiden en partner bij Pels Rijcken & Droogleevoer Fortuijn, denkt dat het contact van veel notarissen met hun cliënten beter zou kunnen. 'Er zijn nog altijd veel notarissen die een conceptakte uitsturen zonder een begeleidende brief. De houding is vaak: hier hebt u de akte en als er iets is, horen we het wel. Dan stel je toch tamelijk hoge eisen aan mensen.' Met zo'n brief zouden veel notarissen ook zichzelf een plezier doen, denkt Huijgen. 'Een toegankelijker manier van communiceren leidt tot een beter gesprek met de cliënt en daarmee mogelijk tot nieuwe opdrachten.'

SUCCESSVOLLE NICHES

Of er vakinhoudelijk ook ruimte voor vernieuwing is, daarover verschillen de meningen. Sommigen denken dat het notariaat zich daar niet voor leent, maar Stan Commissaris ziet mogelijkheden in andere vormen van juridisch advieswerk. 'Daarom is mijn boodschap tegen notarissen die het moeilijk hebben: verzet je bakens nou eens, kijk eens verder.'

Hij herinnert zich hoe een bevriende relatie uit de scheepvaart hem eens om hulp vroeg. 'Met alle plezier, zei ik, tot ik me afvroeg waar ik in hemelsnaam ja tegen had gezegd. Ik wist absoluut niets van het overdragen van zeeschepen. Ik ben er over gaan lezen, heb er wat voorbeelden uit het verleden bij gepakt en die man hielp me ook een beetje. Toen ik het had gedaan dacht ik: was dat nou alles? Soms

moet je gewoon de lefbroek aantrekken, op z'n Rotterdams gezegd. En voor je het weet gaat je naam rond in zo'n circuit en ben je een specialist geworden.'

Commissaris kent genoeg notarissen met kleinere praktijken die erin geslaagd zijn een succesvolle niche te vinden. 'Ik ken een notaris die domeinregistraties doet, voor internet. Hij heeft het niet tijdens zijn studie geleerd, dat heeft hij zich helemaal zelf eigengemaakt. Verzin dat soort dingen. Waarom zou BW2 ophouden bij jaarrekeningenrecht? Lees dat drie keer door en je kunt cliënten adviseren over consolidatie van vennootschappen en 403-verklaringen. Verdiep je in typisch notariële belastingen als overdrachtsbelasting en successierechten en zeg: je hoeft helemaal niet naar een belastingadviseur. Ik ben de beste notaris van wie je dit advies kunt krijgen.'

VERLOREN GEBIED HEROVEREN

Vroeger was het heel gebruikelijk dat de notaris een belastingaangiftepraktijk had, zegt Huijgen. 'Er zou niets op tegen zijn om dat weer in ere te herstellen, al dan niet met een nalatenschapspraktijk. En noem jezelf de 'familienotaris' of de 'estateplanner.' Commissaris: 'Eigenlijk hebben fiscalisten en banken in de loop der tijd het vak een beetje van ons afgepakt. Waarom zouden we niet terugslaan en het verloren gebied heroveren?' Huijgen: 'Ik zou het wel willen beperken tot de persoonlijke sfeer. Belastingen als BTW en VPB gaan voor de gewone notaris veel te ver.' Er ligt nog een terrein braak: een rol voor de notaris in de obligatoire fase bij de aankoop van een huis. Professor Nora van Oostrom was leider van de onderzoeksgroep die in opdracht van het WODC de Wet koop onroerende zaak onderzocht. In gesprekken met notarissen



‘We vissen allemaal in dezelfde vijver. Je moet proberen uit de massa te springen’

ontmoette ze weinig enthousiasme voor landelijke invoering van dit ‘Amsterdamse model’. ‘Ik zeg niet dat dit de mening is onder het gehele notariaat, maar deze reactie kreeg ik wel vaak. Men was bang dat men nog meer werk en aansprakelijkheden kreeg toebedeeld zonder daarvoor te worden betaald’, aldus Van Oostrom, die deze afwijzing ‘voorbarig’ zegt te vinden.

Huijgen is een ‘groot voorstander’ van een rol van de notaris in de koopovereenkomst. ‘Je rol wordt er een stuk inhoudelijker en interessanter op. Angst voor de vergoeding lijkt mij overdreven; niemand houdt het lang vol om onder de kostprijs te werken. Als het werkelijk zo is dat veel notarissen dit bij voorbaat afwijzen, vind ik dat echt ongelooflijk.’

MEDIATION EN INTERNATIONALISERING

Mediation is een ander, betrekkelijk nieuw gebied waar mogelijkheden liggen voor de notaris, denkt Huijgen. ‘Het is onze natuurlijke rol: die van een boven de partijen staande adviseur. We zitten alleen te laat in het traject.

Bij een echtscheiding bellen mensen het nummer van de advocaat, niet van de notaris. Pas als er onroerend goed verdeeld moet worden, komen wij in beeld. Daarom zijn ook voornamelijk advocaten in die markt gedoken. Nu ligt er wel een wetsvoorstel om ook de notaris bevoegd te maken tot het indienen van verzoekschriften tot echtscheiding. En dán zou er wat kunnen veranderen.’

De internationalisering van het leven brengt met zich mee dat kennis van andere rechtsstelsels en internationaal privaatrecht steeds belangrijker worden. Dat inzicht lijkt echter nog maar beperkt doorgedrongen onder veel notarissen, zeggen Huijgen en Commissaris. ‘Men onderkent vaak niet eens dat een zaak internationaal-privaatrechtelijke kanten heeft’, zegt Huijgen. ‘Laat staan dat men er deskundig in is. Verdieping van kennis op dat gebied zou zeer welkom zijn.’

Commissaris: ‘Stel, je bent met een Spaanse getrouwd en je woont in België. Welk recht geldt dan, kun je ervan afwijken, kun je huwelijksvoorwaarden maken en geldt het testament nog wel? Er wordt volop

internationaal getrouwd, geleefd en gewoond. Er ligt een wereld voor het oprapen.’

De grootste winst voor eenmanskantoren valt misschien wel te halen als eenpitters samen grotere kantoren zouden vormen, denkt Huijgen. ‘Er komt dan ruimte voor specialisatie en dus voor interessantere zaken. De complexiteit van het recht vraagt daar ook om. En notarissen hoeven elkaar niet meer op de prijs te beconcurreren. Dat lijkt me een bevrijding.’

Dit is het tweede deel van een drieluik over innovatie en vernieuwing in het notariaat. In de slotaflevering volgende maand meer concrete oplossingen en vernieuwingen. Suggesties of voorbeelden? Mail de redactie: nm@knbn.nl.

De notaris onder dak



.....
Aktie Notarissen
Eindhoven
Esp 202, Eindhoven
Bouwjaar: 2003

1 notaris, 1 kandidaat-notaris
en 3 medewerkers
.....



Dit is de laatste Notaris onder dak. Hekken-sluiser is Aktie Notarissen Eindhoven, gehu-vest in een nieuw, modern pand op een relatief goedkope locatie. 'Een beetje anders dan anders', licht notaris Mirjam Bodewes direct toe. 'Niet het geijkte monumentale en chique.' Want notaris-kantoren mogen hun best doen om een niet al te statige uitstraling te hebben, om laagdrempelig te zijn, ze mogen het eikenhout en antiek eruit gegoooid hebben, ze blijven het imago houden van een beroepsgroep die prat gaat op zijn mooie huisvesting en die zich met luxe omgeeft. Aktie Notarissen doorbreekt dat radicaal, en heel bewust. 'Het is natuurlijk allemaal heel netjes', voegt Bodewes toe. 'We zitten ook op een keurige locatie. Maar het is eenvoudig, praktisch en efficiënt.' Ze startten in 2005: Schäfer Notarissen in Eindhoven sprong in het gat dat er volgens hen in de markt was en richtte naast hun 'luxe kantoor' een eenvoudig kantoor op, dat 'uitgeklede notarisdiensten' aan ging bieden. 'We maken standaard-akten, voor standaardprijzen', legt Mirjam Bodewes uit. 'We kunnen die prijzen laag houden door kosten te drukken. De cliënt moet zelf in actie komen en op tijd de gegevens aanleveren waar wij om verzoeken. We willen juist dat het merkbaar is voor de klant dat we kosten-besparend werken. Door de locatie, de sobere inrichting, maar bijvoorbeeld ook door geen koffie te serveren tijdens een afspraak. Dat is misschien wennen, maar uiteindelijk vindt de klant het prima. Hij wil aan de slag, zijn auto staat bij wijze van spreken vol spullen voor de

deur. Tijdverlies is zonde.' Als locatie kozen ze industrie-terrein Esp, buiten het centrum van Eindhoven, maar goed bereikbaar en met uitvalswegen naar Tilburg, Den Bosch en Nijmegen. Zo kunnen ze zich op een grotere regio richten. Het strakke pand, waarvan zij de eerste etage gebruiken, beantwoordt volgens Bodewes ook precies aan wat zij zochten. De zwart-grijze natuurstenen gevel vormde de inspiratie voor het bedrijfslogo: daarin komen de blokken terug, zij het in andere kleuren. De formule van Aktie Notarissen kreeg veel navolging, niet alleen van andere kantoren, maar ook doordat ze zelf het concept 'uitrolden'. Inmiddels zijn er twaalf vestigingen van Aktie Notarissen verspreid over het hele land, alle werkend 'zonder tierelantijnen' of, zoals ze zelf op hun website propageren: zonder franje. 'Het product is hetzelfde, alleen de verpakking is anders', in de omschrijving van Bodewes. Een groot pluspunt is volgens haar dat voor klanten juist zichtbaar wordt dat heel veel diensten *niet* standaard zijn. Dat ze voor die diensten beter naar een ander notariskantoor kunnen gaan, tenzij ze zelf veel inspanning willen leveren. Het meest verrassende vindt ze dat Aktie Notarissen een ander soort klant trekt dan verwacht. 'Niet per se de klant die minder te besteden heeft en dus op zoek is naar het goedkoopste, maar een mondige klant, meestal wat hoger opgeleid en gewend veel zelf in handen te nemen. Er staat regelmatig een mooie, grote auto bij ons voor de deur. En die is dan niet van het autoschadeherstelbedrijf onder ons.'

.....
Waar werkt de notaris? In een landhuis met notenhouten lambrisering en glas in lood, of een klein jarenzeventigpand temidden van design en moderne kunst? Of kan hij zijn cliënten ook heel fraai ontvangen met behulp van het plaatselijke woonwarenhuis? Truus van Gog fotografeert voor de laatste keer een kantoor dat haar aanspreekt. De begeleidende tekst is van Annet Huyser.
.....

Het Europees Notarieel Netwerk

Het vrije verkeer in Europa werkt steeds meer door in het notariaat. Steeds meer burgers die beroepsmatig of privé betrekkingen aanknopen met burgers uit andere landen, kloppen aan bij het notariaat voor juridische advisering. In oktober 2006 heeft de CNUE daarom het Europees Notarieel Netwerk (ENN) ingesteld. Het ENN staat borg voor concrete oplossingen die invulling geven aan de Europese Justitiële Ruimte. Het dient om grensoverschrijdende samenwerking te verbeteren en levert een concrete bijdrage aan versnelling van procedures, zoals door notarissen ingestelde buitengerechtelijke procedures.

De primaire doelstelling van het ENN: notarissen helpen bij de oplossing van grensoverschrijdende praktische problemen. De Europese notarissen spelen op dit gebied een proactieve rol. De kernpunten zijn: rechts-

zekerheid en gelijke toegang tot het rechtsbestel voor alle burgers in Europa. In bredere zin is het doel om de integratie van het Europese notariaat in het Europees Justitieel Netwerk in Burgerlijke en Handelszaken op (middel)lange termijn te vergemakkelijken. Zo draagt het notariaat bij aan de totstandbrenging van een Europese Justitiële Ruimte.

ROL ENN

Het ENN is er om u te ondersteunen of te informeren:

- wanneer u op zoek bent naar een collega in het buitenland met specifieke talenkennis om een zaak te behandelen;
- wanneer u op zoek bent naar de opvolger van een notaris in het buitenland;
- wanneer u een vraag wilt voorleggen aan een notaris in het buitenland.

Door het netwerk van contactpersonen van de CNUE vindt u snel uw weg in een ander land.

Tevens biedt het technische ondersteuning om bepaalde in het notariaat gehanteerde grensoverschrijdende procedures te vereenvoudigen. U kunt echter niet bij het ENN terecht voor juridisch advies.

HOE WERKT HET?

Elke notaris kan een schriftelijke vraag indienen bij zijn nationale contactpersoon. Deze zal besluiten de vraag onmiddellijk te behandelen of een buitenlandse contactpersoon te benaderen. De vragen dienen concreet en nauwkeurig te worden geformuleerd en kunnen niet als compleet dossier worden voorgelegd.

Voor aanvullende informatie over het ENN en de andere activiteiten van de notariaten van de Europese Unie kunt u de website van het ENN raadplegen (www.enn-rne.eu).

Nadere informatie: KNB, bureau buitenland, Myrna Dop, telefoon 070 3307122 (m.dop@knb.nl)

Leergang Managementvaardigheden

Uitdaging en plezier in je werk. Wie wil dat niet? Ook als je een eigen praktijk start. Dan is het wel zo prettig als je over de benodigde kennis en vaardigheden beschikt die nodig zijn om een kantoor optimaal te laten functioneren.

De onderwerpen die aan de orde komen, zijn:

- strategie & marketing;
- kwaliteit- & cliëntgericht werken;
- leiderschap, personeelsmanagement;
- financieel management; en
- efficiënte bedrijfsvoering?

ALLE OF EEN AANTAL MODULES

Afhankelijk van het soort kantoor waar u werkt, zult u in meer of mindere mate behoefte hebben aan bepaalde 'managementvakken'. Daar is aan gedacht. De leergang Managementvaardigheden voor de Notariële Praktijk is 'opgeknipt' in modules en u kunt zelf kiezen of u alle modules of slechts een

selectie volgt. Bij inschrijving voor vier of meer modules ontvangt u 20 procent korting over de totaalprijs.

AFWISSELING TUSSEN THEORIE EN TRAINEN VAARDIGHEDEN

Tijdens de leergang wisselen de docenten continu tussen overdracht van kennis en het ontwikkelen van vaardigheden. Naast het delen van de algemene theorie, maken de docenten de vertaalslag naar uw specifieke leerbehoeften. Actieve participatie en het maken van opdrachten zorgen voor een optimaal rendement.

DOCENTEN

De docenten zijn Kees Louwerens (Ernst & Young Advisory) Christ'l Dullaert (Le Tableau BV), Monique van de Griendt (Dialogue Coaching & Consultancy), Hans van Gils en Nienke Molenaar (beide BDO Personeel en Organisatie B.V.), Wim Hamming (zelfstandig

De leergang Managementvaardigheden is opgeknipt in verschillende modules

adviseur), drs. L.A. Platell AA (Ernst & Young Accountants) en Adriaan Krans (Boer & Croon Strategy en Nyenrode Business Universiteit). Stuk voor stuk docenten met uitstekende kennis over hun eigen vak én over het notariaat.

INSCHRIJVEN

De 'fun' van ondernemen ontdekken en u voorbereiden op het runnen van een eigen praktijk. Spreekt u dat aan? Schrijft u zich dan in voor één of meerdere modules van de leergang Managementvaardigheden voor de Notariële Praktijk die 5 maart 2010 begint. Meer weten? Kijk op NotarisNet op de pagina Opleidingsaanbod.

Praktijkuitoefening antwoordt

Waar gebruik ik aktepapier voor? Wat te doen met een cliënt die niet in staat is de akte te ondertekenen? Is het gebruik van de term notaris beschermd?

Aan de afdeling praktijkuitoefening van de KNB worden allerlei vragen gesteld over de meest uiteenlopende praktijkonderwerpen. In deze rubriek zullen praktijkvragen worden besproken.

Moeten de kredietinstellingen steeds worden ingelicht bij waarneming door een vaste waarnemer?

In artikel 29 lid 7 van de Wet op het notarisambt staat dat de notaris terstond de waarneming van zijn functie aan de financiële instelling meldt.

'In de praktijk blijft de melding aan de kredietinstelling overigens niet zelden achterwege. De reden daarvoor is een praktische: wie derdenrekeningen heeft bij zes bankrelaties, en houdt van korte vakanties, blijft meldingen versturen. Wordt in associatief verband gepraktiseerd dan is dat ook geen probleem: een van de andere notarissen zal de boekingen



voor zijn rekening nemen. Meestal zal ook een volmacht zijn verleend aan een van de personen werkzaam onder verantwoordelijkheid van de notaris (artikel 25 tweede lid).' (Aldus Melis/Waaijer, de Notariswet.) Indien geen volmacht is afgegeven en indien er geen andere notaris is die de gelden kan uitboeken, dan moet dat wel aan de bank worden gemeld alvorens er kan worden uitbetaald door de waarnemer. De melding aan de bank creëert duidelijkheid met betrekking tot de bevoegdheid om over de rekening te beschikken. Dat is van belang, maar niet in die zin dat de authenticiteit van verleden akten in het geding kan zijn.

Nadere informatie: KNB, afdeling praktijkuitoefening, telefoon 070 3307139 (praktijkuitoefening@knb.nl)

Dortmundt nieuw hoofd communicatie

Vanaf november 2009 is Rob Dortmundt (1953) het nieuwe hoofd communicatie van de KNB. Dortmundt vervulde verschillende management- en communicatiefuncties, onder andere bij Koninklijke Hoogovens Groep, Energieonderzoek Centrum Nederland en de beroepsorganisatie de Nederlandse Maatschappij voor Tandheelkunde. Rob Dortmundt volgt hiermee Rigdje Passchier op, die de functie van hoofd communicatie vanaf maart ad interim vervulde.



KNB Cursusagenda

2 maart 2010

Symposium Kwaliteit & Markt

Leren van sprekers uit andere branches, zoals bijvoorbeeld David Crouwel, voormalig compagnon van Herman den Blijker. Maar ook over het optimaliseren van bedrijfsprocessen en wat u met uw kostprijs kunt doen.

5 maart 2010

Start Leergang Management-vaardigheden voor de Notariële Praktijk
Plezier en uitdaging in strategische marketing, personeelsmanagement, financieel management en leiderschap.

8 maart 2010

Ontwerp het perfecte echtscheidingsconvenant

Het echtscheidingsconvenant als 'masterpiece'.

11 maart 2010

Notariële regelgeving en voorbereiding peer reviews

De regels worden bekend verondersteld, maar hebt u ze ook paraat? Weet hoe u de regels interpreteert en voorkom overtredingen.

17 en 24 maart 2010

Fiscale aspecten van echtscheiding

Omdat uw advies immers niet alleen civiel, maar ook fiscaal moet kloppen.

24 maart 2010

De notaris als ondernemer

Strategie, marketing en management op het snijvlak van ambt en markt.

22 en 29 maart 2010

Testamenten maken

Op de nieuwe successiewet gebaseerde testamenten opstellen.

23 maart en 13 april 2010

Time management / Organiseren van het eigen werk

Effectief en efficiënt werken in een professionele omgeving.

12 april 2010

Afwikkeling nalatenschap en testamenten (civiel & fiscaal)

Testamenten maken is één, een boedel afwikkelen twee. Verkrijg inzicht in de civielrechtelijke en fiscale gevolgen van bij de boedelafwikkeling te maken keuzes.

19 mei 2010

Appartementsrechten en aanverwante rechtsfiguren

Verkrijg kennis van en inzicht in het huidige appartementsrecht en raak op de hoogte van recente wetwijzigingen en aanverwante rechtsfiguren.

25 mei 2010

Start Specialistenopleiding tot VMSN-mediator

26 mei 2010

Omzetbelasting onroerende zaken

Direct in de dagelijkse notariële onroerend-goedpraktijk toepasbare kennis op het gebied van de omzetbelasting.

27 mei 2010

Conflicthantering

Op welke wijze lost u een (dreigend) conflict op of maakt u het beheersbaar?

Zit uw cursus hier niet bij? Kijkt u dan op NotarisNet op de pagina Opleidingsaanbod. Hier kunt u terecht voor het complete en actuele opleidingsaanbod, meer informatie en kunt u zich inschrijven.

Peer reviews: kwaliteitstoetsing en -bevordering binnen de beroepsgroep.

Afgelopen najaar werd de tweede reeks peer reviews uitgevoerd. De combinatie van de open normen, de afwezigheid van afvinklijstjes en de inzet van beroepsge-noten maakt het mogelijk om inhoudelijke zaken aan bod te laten komen. Ook de wijze van naleving van de Wwft wordt onderzocht.

67 keer werd geconstateerd dat het kantoor aan de eisen voldoet. 16 keer was dat niet het geval en moesten een of meer kleine verbeteringen worden doorgevoerd. In één geval is besloten tot een heraudit: het betreffende kantoor moest meer aandacht aan de algemene kantoororganisatie besteden. Door onderbezetting werd een aantal processen marginaal afgehandeld. In één geval is een nadere toetsing geadviseerd. Dit kantoor werd in een aantal dossiers aange-raden alsnog een MOT-melding te overwegen, in alle gevallen op basis van subjectieve indi-catoren.

Begin januari hebben opnieuw ruim honderd kantoren bericht ontvangen over een aanstaande intercollegiale toetsing en in maart wordt opnieuw een reeks uitgezet.

ALGEMENE BEVINDINGEN

In positieve zin valt over het algemeen de duidelijke en eenduidige communicatie met de cliënt op, zowel inhoudelijk als op het gebied van uitvoering en afrekening. Zaken die bij meerdere kantoren extra aandacht verdienen, waren onder meer de beperkte inschakeling van tolken, onzorgvul-dige omgang met de pincode voor inschrijving in het Kadaster, achterstanden bij royementen en ontbrekende akkoordverklaring van de fiscus in stamrechtdossiers. We streven ernaar om van de positieve zaken een 'best practice'-overzicht van de notariële praktijk samen te stellen.

AUDITOREN

In het najaar zijn opnieuw acht nieuwe auditoren opgeleid, die met ingang van 1 januari zijn opgenomen in het auditoren-

register. In september 2010 wordt een volgende groep auditoren opgeleid. Aanmel-dingen voor de opleiding die in september 2011 van start gaat, zijn welkom.

CONSULTATIERONDE

Het peerreviewmodel is opgezet vanuit de gedachte dat de praktijk zich ontwikkelt en het model zich mee moet kunnen ontwik-kelen. Daarom wordt onder meer met open normen gewerkt en is het niet helemaal dicht-getimmerd. Er is een reeks gesprekken georganiseerd met een tiental personen uit de wereld van de notariële wetenschap, de advocatuur en de bestuurskunde, om vroegtijdig en vanuit verschillende disciplines te horen wat men van het stelsel vindt. Die resultaten zijn de basis voor de verdere ontwikkeling van de intercol-legiale toetsing.

Nadere informatie: Lex Diks, Auditbureau, telefoon 070 3307228 (l.diks@knb.nl)

Evaluatiebijeenkomst peer review



Op 27 januari vond in Utrecht de evaluatie-bijeenkomst van de peer reviews plaats. Aanwezig waren auditoren en aspirant-audi-toren. Tijdens deze bijeenkomst bespreken de auditoren hun ervaringen en worden groeps-opdrachten gemaakt met als doel het verder doorontwikkelen van het peer review.

Preadvies 2010 over notariële deontologie

Op vrijdag 8 oktober 2010 vindt in de Philhar-monie in Haarlem het jaarlijkse wetenschap-pelijk congres van de KNB plaats. Onderwerp is de deontologie van het notariaat. De KNB heeft vier preadviseurs en een inleider gevraagd hierover een preadvies te schrijven.

Het preadvies wordt geschreven door mevrouw mr. C.G. Breedveld-de Voogd (univer-sitair docent Notarieel Recht aan de Universi-teit Leiden), prof. mr. W.D. Kolkman (hoogle-raar Notarieel Recht aan de Rijksuniversiteit Groningen), mr. G.J.C. Lekkerkerker (weten-schappelijk directeur Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie) en mr. V.A.E.M. Meijers (notaris te Den Haag). Als inleider en voor-zitter van het congres zal optreden prof. mr. N.C. van Oostrom-Streep (hoogleraar Notarieel Recht aan de Universiteit Utrecht).

PROGRAMMA

Tijdens de gehele dag zal het preadvies worden besproken en zal volop gelegenheid bestaan voor discussie met de zaal. Daarnaast zal een spreker van buiten de beroepsgroep worden uitgenodigd die een voordracht zal houden, gerelateerd aan het onderwerp van het preadvies. Het congres wordt afgesloten met een feestavond, eveneens in de Philharmonie.

GEREED

Het preadvies is naar verwachting in juli gereed en wordt dan aan alle leden en aangeslotenen van de KNB toegezonden.

Nadere informatie: KNB, Jacco Sjerps en Madeleine Hillen-Muns, telefoon 070 3307139 (njb@knb.nl)

Cursus flex-bv

Regelmatig krijgt Bureau Onderwijs en Kandidatenzaken de vraag of de KNB cursussen over de flexibilisering van het bv-recht en de Wet op de personenvennootschappen aanbiedt. Bureau Onderwijs en Kandidatenzaken wil de leden zo goed mogelijk bedienen en eerst alle losse eindjes in de greep hebben. Voor de flexibele bv zal nog een Invoeringswet bij de Tweede Kamer worden ingediend en de overige wetsvoorstellen wachten momenteel op behandeling door de Eerste Kamer. Zij hebben er daarom voor gekozen om zodra er enige zekerheid is over de invoering van de wetsvoorstellen, cursussen aan te kondigen en de inschrijving hiervoor te openen. De cursussen zullen verspreid door het land aangeboden worden. Zowel via NotarisNet als de digitale nieuwsbrief van de KNB zullen zij u op de hoogte houden.

Voor de flexibele bv wordt een Invoeringswet bij de Tweede Kamer ingediend



Wet op het notarisambt toegelicht

en het civiele recht. Ook haar ervaring met vragen van notarissen heeft zij in de toelichting meegenomen. Hillen-Muns heeft ongeveer een jaar aan het boek gewerkt. Naast het boek is er een onlineversie, die maandelijks up-to-date wordt gehouden.

AANVULLING OP VADEMECUM

In het boek zijn ook aanverwante wetten opgenomen, zoals de Wet gebruik Friese taal in het rechtsverkeer. Door de jurisprudentie vormt het ook een aanvulling op het Vademecum, waarin alleen de Parlementaire Geschiedenis wordt aangehaald.

Het boek gaat echter niet in op het wetsvoorstel tot herziening van de notariswet, dat is ingediend bij de Tweede Kamer. Op het moment van schrijven was dat wetsvoorstel nog niet openbaar. Ontwikkelingen op dat vlak worden meegenomen in de online versie.

Lexplicatie 3.70a; Wet op het notarisambt (Kluwer 2009)

Kosten 59,50 euro

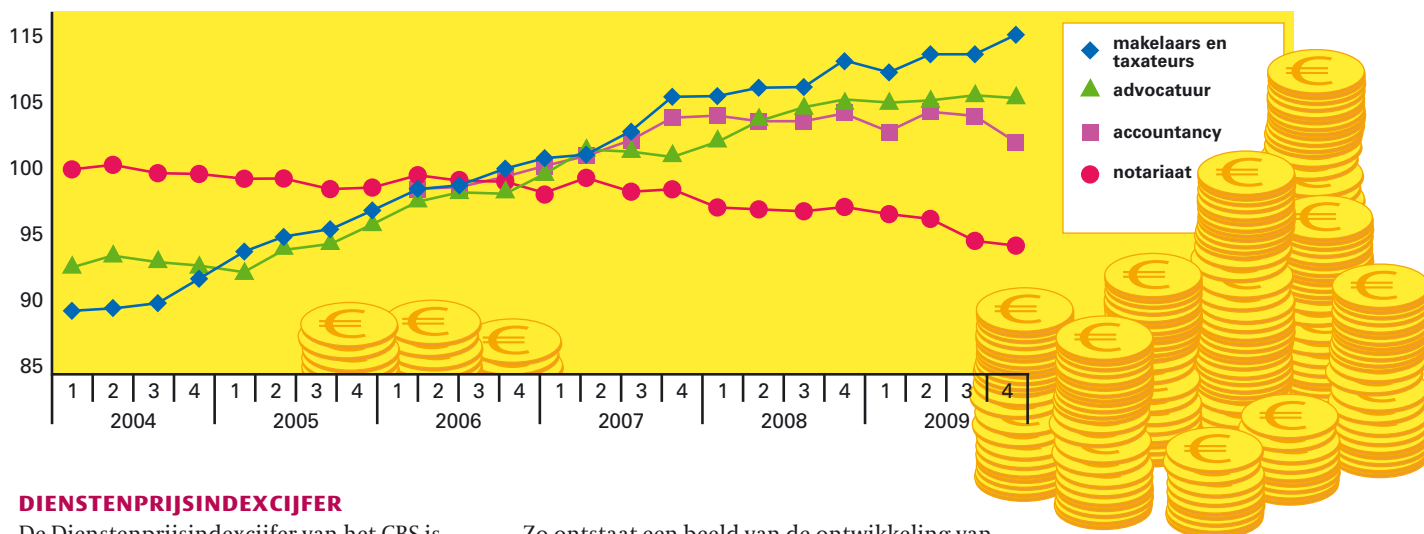
ISBN-13: 9789013072808

ISBN-10: 9013072801

In december is bij Lexplicatie het boek *Wet op het Notarisambt* verschenen. Hierin geeft Madeleine Hillen-Muns helder commentaar, met veel citaten uit wetsgeschiedenis en jurisprudentie.

Lexplicatie, de opvolger van de bekende boekenserie Schuurman & Jordens, is een combinatie van een boekenserie en een online databank. Het boek over de Wet op het notarisambt bevat de wet, uitvoeringsregelingen en andere verwante regelgeving. Madeleine Hillen-Muns, wetenschappelijk medewerker van het Notarieel Juridisch Bureau van de KNB, heeft deze teksten voorzien van toelichtende aantekeningen die veelal ontleend zijn aan parlementaire stukken en jurisprudentie uit het tuchtrecht

Achter de komma,



DIENSTENPRIJSINDEXCIJFER

De Dienstenprijsindexcijfer van het CBS is gebaseerd op een standaard prijsopgaaf van ongeveer honderd kantoren voor verschillende soorten diensten, zoals familiepraktijk, onroerendgoedpraktijk voor bedrijven en huishoudens en ondernemingspraktijk. Uit de ontwikkeling van deze cijfers berekent het CBS de omzet van de bevroegde kantoren.

Zo ontstaat een beeld van de ontwikkeling van de prijzen voor notariële diensten. Opvallend is dat – in vergelijking met de taxateurs en makelaars, advocatuur en accountancy – het indexcijfer voor de notarissen omlaag is gegaan, terwijl het cijfer voor die andere beroepsgroepen is gestegen. Relatief zijn de prijzen in het notariaat dus gedaald.

De afdeling praktijkuitoefening van het bureau van de KNB zoekt wegens het vertrek van de huidige functionaris een:

secretaris praktijkuitoefening

(37,5 uur per week)

Functie-informatie

De afdeling praktijkuitoefening bevordert de kwaliteit van het notariaat, formuleert regelgeving en houdt zich bezig met klachtenopvang en klachtenafwikkeling tot en met de kamer van toezicht. Het Auditbureau van de KNB maakt deel uit van de afdeling. Verschillende aanpassingen en vernieuwingen in de regelgeving van de KNB zijn nodig, onder meer als gevolg van de komende wijziging van de Wet op het notarisambt. Wij zoeken een jurist die met ons daaraan een bijdrage kan leveren. Deze medewerker geeft informatie en voorlichting over de regelgeving en tuchtspraken. Verder houdt de medewerker zich bezig met de opvang van klachten.

Tot het takenpakket behoren onder meer:

- voorbereiden en opstellen regelgeving KNB
- redactie Vademecum regelgeving
- analyseren en bewerken tuchtspraken
- voorlichting, cursussen en uitleg regelgeving
- overleg met kamers van toezicht
- overleg met ringvoorzitters over declaratiegeschillen
- opvang klachten van particulieren (telefonisch en schriftelijk)
- overleg en introductie Geschillencommissie notariaat

Functie-eisen

- een jurist met minimaal zeven jaar relevante werkervaring
- inzicht in de vakgebieden van de notariële praktijkuitoefening
- affiniteit met het behandelen van klachten (heeft interesse in het aanhoren van ontevreden, ongeduldige en ongelukkige mensen en kan die mensen tevreden stellen)
- meer dan gemiddelde interesse in het klacht- en tuchtrecht
- goed schrijver
- groot relativerend vermogen

Sollicitatie

De KNB biedt een goed pakket arbeidsvoorwaarden en is gehuisvest in het centrum van Den Haag op tien minuten loopafstand van het station. Inlichtingen over de inhoud van de functie worden verstrekt door het hoofd van de afdeling praktijkuitoefening, mevrouw mr. E.E. Minkjan (070-3307139). Inlichtingen over de arbeidsvoorwaarden geeft mevrouw mr. R. Zonneveld (070-3307120). Geïnteresseerden kunnen hun sollicitatie met curriculum Vitae binnen twee weken na het verschijnen van dit blad inzenden per e-mail: r.zonneveld@knb.nl, of schriftelijk bij de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, Postbus 16020, 2500 BA Den Haag, ter attentie van mevrouw mr. R. Zonneveld.

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) is de publiekrechtelijke beroepsorganisatie van notarissen en kandidaat-notarissen, gevestigd in Den Haag. Namens de leden onderhoudt de KNB contacten met overheid, politiek en maatschappelijke organisaties. De KNB houdt zich onder meer bezig met kwaliteitszorg, toezicht, opleidingen, verordeningen, beroeps- en gedragsregels, informatietechnologie en publieksvoorlichting.



**Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie**



Gluren bij de burens



Dichtbij, maar toch veraf: België

Het Belgische notariaat is ons niet alleen geografisch nabij, maar heeft ook een vrijwel identiek takenpakket als het Nederlandse notariaat. Toch zijn er grote verschillen. Zo is iedere Belgische notaris generalist.

| TEKST Henriette van Wermeskerken

In België is tussenkomst van een notaris verplicht bij zaken als het afsluiten van een huwelijkscontract (opmaken van huwelijksvoorwaarden), het sluiten van een hypothecaire lening, de oprichting van een vennootschap, het maken van een testament en de levering van onroerend goed. Net als in Nederland kan de koopovereenkomst van onroerend goed zonder notaris worden gesloten, maar tussenkomst van een notaris wordt wel aangeraden door de Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat (KFBN), de beroepsorganisatie in België. Het takenpakket van de notaris is dus vergelijkbaar met dat van de Nederlandse notaris. Een verschil is dat de Belgische notaris zelf onroerend goed te koop aanbiedt. Hiervoor bestaat een speciale website, www.notarimmo.be.

'HET GANSE SPECTRUM'

De maatschappij wordt steeds complexer, net als de regelgeving. Dat geldt in België nog meer dan bij ons, omdat het land uit drie delen bestaat: Vlaanderen, Brussel en Wallonië. Zo verschilt de fiscale regelgeving in deze drie gebieden, wat het werk van de notaris er niet eenvoudiger op maakt. Binnen de beroepsorganisatie KFBN bestaan twee gemeenschapsraden: de Nederlandstalige Gemeenschapsraad (NR), en de Conseil

In een korte serie gaan we gluren bij de burens: welke zaken spelen er in de buitenlandse notariaten die relevant zijn voor het Nederlandse notariaat. Deze maand: België

communautaire Francophone (CF). De structuur van de KFBN is vergelijkbaar met die van de Belgische staat: elke taalgemeenschap heeft eigen bevoegdheden die worden waargenomen door de gemeenschapsraden. Ze werken nauw samen.

In Nederland is in de praktijk een zekere mate van specialisatie ontstaan. Er zijn verschillende soorten notariskantoren te onderscheiden. In België is dat, ondanks de complexiteit van het werk, niet het geval. Bart van Opstal, notaris in Oostende en voorzitter van de KFBN: 'De Belgische notaris is een generalist. Elke notaris biedt het ganse spectrum van taken aan alle cliënten aan.'

E-NOTARIAAT

Op de vraag hoe de Belgische notarissen het voor elkaar krijgen om het totale pakket aan diensten te blijven bieden, antwoordt Van Opstal dat enorm wordt geïnvesteerd in modernisering, zoals administratieve vereenvoudiging. Dat gebeurt bijvoorbeeld via automatisering en standaardisering. Ook aan het vinden van goede medewerkers en aan permanente opleiding besteden notarissen veel aandacht. De KFBN ondersteunt de notarissen daarbij. 'Een sleutelproject is het zogenaamde e-notariaat, een project dat de voordelen van nieuwe technologieën wil aanwenden om het notariaat sneller en efficiënter te laten functioneren. Onder andere via intensieve samenwerkingen met verschillende overheden. Denk maar aan het e-depot: alle formaliteiten voor de oprichting van een vennootschap gebeuren online via rechtstreekse verbindingen met de verschillende overheidsdiensten. Zo kan een vennootschap binnen drie dagen worden opgericht. Intussen is het e-notariaat uitgegroeid tot een werkinstrument dat de notariskantoren dagelijks gebruiken met juridische en algemene informatie, een juridische bibliotheek, berekeningsprogramma's, modellen voor akten, databanken, en meer.'

OPENBAAR AMBT

De Belgische notaris hanteert vaste tarieven en concurreert dus alleen op het gebied van de kwaliteit van de dienstverlening. Van Opstal: 'In 1999 heeft de Belgische wetgever beslist om de rol van de notaris als openbaar ambtenaar te benadrukken. De nieuwe wet op het notariaat werd van kracht in 2000 en had als doelstellingen: het vergroten van de instroom van nieuwe notarissen, het objectiveren van de selectie, en het optimaliseren van de kwaliteit van de dienstverlening. De wet voorzorg in de oprichting van de Nationale Kamer, het nationaal reglementerend en vertegenwoordigend orgaan van het notariaat, en de Benoemingscommissies, die onder andere het vergelijkend examen voor kandidaat-notarissen organiseren.'

In het jaar dat hier de marktwerking werd ingevoerd is in België dus een tegenovergestelde beslissing genomen. Bij de rol van openbaar ambtenaar past het verbod om samen te werken met advocaten. Ook vrije vestiging kent men in België niet. Wie notaris wil worden, loopt na de studie (vijf jaar rechten, een jaar notariaat) drie jaar stage bij een notaris. Dan volgt deelname aan een examen, waarna uitsluitend de beste deelnemers tot kandidaat-notarissen worden benoemd. Dit jaar is plaats voor negentig benoemingen. Een kandidaat-notaris kan notaris worden via plaatsvervangende, associatieve, of door benoeming op een vacante plaats. ■

NOTARISDICHTHEID

In België zijn 1.415 notarissen en 117 kandidaat-notarissen. Zij werken in 1.187 notariskantoren. België heeft 10.414.336 inwoners, dus er is een (kandidaat-)notaris per bijna 6.800 inwoners. In Nederland is er een (kandidaat-)notaris voor bijna 5.000 inwoners.



Onprofessioneel handelen van de notaris

De bewerkingen van de hieronder genoemde tuchtuitspraken zijn ook te vinden op NotarisNet onder de Praktijk/Tuchtrecht en klachten/Tuchtuitspraken. Van de hofuitspraken treft u op www.rechtspraak.nl de niet-bewerkte, volledige tekst aan. Van de meeste kameruitspraken treft u de niet-bewerkte, volledige tekst aan op www.tuchtrecht.nl.

Na door hem of aan hem toe te rekenen fouten heeft de notaris een aanwettiging van onprofessioneel handelen laten zien.

Uitspraak: *berisping*

Klaagster verkocht haar huis op 22 december 2007 aan X voor 425.000 euro. De notaris ontving de koopovereenkomst eind december 2007. X moest voor 1 februari 2008 voor een bedrag van 42.500 euro zekerheid stellen, waaraan hij niet heeft voldaan. De notaris heeft dit eerst omstreeks 1 april 2008 opgemerkt.

Op 11 februari 2008 kocht klaagster een ander huis. De levering zou op 21 maart 2008 plaatsvinden.

Ondanks sommaties heeft X de waarborgsom niet voldaan en het woonhuis evenmin afgenomen.

De notaris heeft klaagster meegedeeld dat de zaak door hem in handen van zijn verzekeraar is gesteld, die de schade aan haar zou vergoeden. De notaris heeft een akte van non-comparitie opgemaakt en de koopovereenkomst met X is op 30 mei 2008 ontbonden.

Op 7 juni 2008 heeft klaagster haar 'oude' woonhuis aan Y verkocht voor 395.000 euro. Volgens klaagster hadden zowel de notaris als de makelaar verklaard dat het geleden verlies van 30.000 euro zou worden vergoed.

Klaagster vroeg de notaris om een voorschot vanwege haar dubbele woonlasten tot 4 augustus 2008. De notaris stemde er in toe ten hoogste 5.000 euro over te maken, maar wenste dan wel een akte van cessie van klaagster, waarmee zij niet akkoord ging omdat de notaris geen bepaling omtrent zijn aansprakelijkheid wenste op te nemen.

Op 4 augustus 2008 werd de transportakte van het door klaagster gekochte huis ten overstaan van de kandidaat-notaris als waarnemer van de notaris gepasseerd.

Klaagster had tevoren bezwaar gemaakt tegen opname van de makelaarsprovisie in de afrekening omdat zij dit rechtstreeks met de makelaar wilde verrekenen. De kandidaat-notaris was hiervan niet op de hoogte gesteld, waardoor hij aanvankelijk weigerde de transportakte te passeren. Klaagster verwijt de notaris dat hij heeft verzuimd de tijdige zekerheidstelling door X te controleren, de belofte om haar een voorschot uit te keren niet is nagekomen en verantwoordelijk is voor het optreden van de kandidaat-notaris op 4 augustus 2008.

De kamer van toezicht oordeelt dat de notaris bij klaagster de verwachting heeft gewekt dat de door hem veroorzaakte fout en de daardoor voor klaagster ontstane schade zou worden vergoed. Doordat klaagster de akte van cessie niet wilde ondertekenen heeft zij geen voorschot ontvangen. De kamer is met klaagster van mening dat voormelde akte onduidelijk en voor meerdere uitleg vatbaar is.

Aangezien het nu juist één van de kerntaken van een notaris is dat een door hem opgestelde akte inhoudelijk correct is en de bedoeling van partijen weergeeft, heeft de notaris reeds hierom laakbaar gehandeld, aldus de kamer. Uit het dossier blijkt niet dat de notaris aan klaagster een schriftelijk voorstel heeft gedaan in verband met de door hem begane beroepsfout en de consequenties daarvan. De kamer oordeelt dat de notaris onzakenlijk en ongestructureerd heeft gehandeld, hetgeen niet strookt met het ambt van notaris.

Ten slotte is de kamer van oordeel dat de kandidaat-notaris bekend had behoren te zijn met het feit dat klaagster niet wenste dat de notaris de courtage aan de makelaar zou uitkeren. Dit is aan de notaris toe te rekenen.

De kamer betreft bij haar beslissing het feit dat de notaris na een door hem gemaakte fout een aanwettiging van

onprofessioneel handelen heeft laten zien, hetgeen het vertrouwen in het notariaat schaadt.

De kamer legt de notaris de maatregel van berisping op. (bew. HMS).

Kamer van toezicht te Haarlem 29 oktober 2009 nr. 11-2009.

Door koper wegens de slechte economische situatie, ongevraagd, een extra termijn voor afname van het gekochte registergoed te gunnen, zonder vooroverleg met de wederpartij, wakte de notaris de schijn van partijdigheid.

Uitspraak: *waarschuwing*

De koopovereenkomst, die op 27 juni 2008 door partijen was getekend, bepaalde dat de levering van het registergoed uiterlijk op 1 maart 2009 ten overstaan van de notaris moest geschieden. Uiterlijk op 7 september 2008 diende de koper een schriftelijke bankgarantie voor een bedrag van 45.000 euro te stellen, dan wel een waarborgsom tot een gelijk bedrag in handen van de notaris te storten. Verder was bepaald dat bij ontbinding van de overeenkomst wegens niet-nakoming de nalatige partij ten behoeve van de wederpartij een terstond opeisbare boete van 45.000 euro zou verbeuren en dat de notaris verplicht is om, indien de koper een boete verschuldigd is, het bedrag van de boete uit de bankgarantie, dan wel de waarborgsom aan verkoper te betalen. Begin februari 2009 is door het notaris Kantoor een ontwerp akte van levering opgesteld, waarin als datum van levering is vermeld 27 februari 2009. De koper heeft – ook na sommatie – geen medewerking verleend aan het transport.

Op 2 maart 2009 heeft de advocaat van verkoper de koper gesommeerd tot nakoming binnen acht dagen, bij gebreke waarvan verkoper aanspraak zou maken op de contractuele boete. De notaris heeft een afschrift van die brief ontvangen. Bij faxbrief van 12 maart 2009 heeft de advocaat namens verkoper de koopovereenkomst ontbonden en aanspraak gemaakt op betaling van de boete. De advocaat heeft de notaris per fax hiervan verwittigd met het verzoek om overboeking van de waarborgsom op zijn derdengeldrekening.

Bij fax van 23 maart 2009 zendt de advocaat aan de notaris een concept-dagvaarding voor een kort geding om doorbetaling van de waarborgsom te verkrijgen.

De notaris laat per e-mail aan de advocaat zijn verbazing hierover blijken. Onder aantekening van protest en het voorbehouden van alle rechten, zegt hij toe dat het bedrag van de waarborgsom naar de derdengeldrekening van de advocaat zal worden overgemaakt, hetgeen de volgende dag is geschied.

De klacht van verkoper luidt dat zijn belangen onvoldoende door de notaris zijn behartigd, waardoor de schijn van enige partijdigheid is gewekt en zijn klachten hierover niet erg serieus lijken te worden genomen.

Verkoper stelt dat de notaris geen uitvoering geeft aan hetgeen door partijen is overeengekomen, waardoor verkoper genoodzaakt was een advocaat in te schakelen. De notaris voert aan dat hij het gezien de slechte economische situatie geraden vond om de koper nog een extra termijn voor nakoming te gunnen. Hij erkent dat hij aldus zelf voor rechter heeft gespeeld.

De kamer oordeelt dat de notaris miskent dat hij door deze ongevraagde belangenbehartiging bij klager de schijn van partijdigheid heeft gewekt. Dat zou anders geweest zijn als hij klager vooraf toestemming had verzocht tot het stellen van een extra termijn. Voorts oordeelt de kamer dat de notaris ten onrechte, toen de advocaat van klager de ontbinding had ingeroepen, niet alleen heeft nagelaten de waarborgsom door te betalen, maar eerst tot die betaling is overgegaan onder dreiging van een kort geding en dat ook nog onder protest. De notaris had nog zorgvuldigheidshalve gedurende de periode van acht dagen, die de advocaat koper had gegeven om alsnog na te komen, kunnen nagaan waarom de koper niet wenste af te nemen. De klacht is gegrond.

De kamer oordeelt voorts dat klager de notaris terecht verwijt dat de communicatie tussen het notariskantoor en hem meermalen te wensen overliet. Klager is in juli en oktober 2008 niet op de hoogte gesteld van zijn brieven aan koper met betrekking tot het nakomen van de bankgarantie. In de tweede helft van oktober 2008 is de klager er evenmin van op de hoogte gesteld dat de waarborgsom alsnog

was voldaan. Eerst bij brief van 29 oktober 2008 is klager op de hoogte gesteld over de gestelde bankgarantie, terwijl achteraf bleek dat er geen bankgarantie was gesteld, maar een waarborgsom was gestort. De kamer concludeert dat het notariskantoor niet steeds tijdig en correct heeft gecommuniceerd richting klager. Ook deze klacht acht de kamer gegrond. De kamer concludeert dat de notaris door zijn handelen de schijn heeft gewekt dat hij zich te veel heeft laten leiden door het belang van de koper en de belangen van klager daarbij onvoldoende heeft laten meewegen.

Een dergelijke werkwijze wekt de indruk van partijdigheid, doet afbreuk aan het imago van onafhankelijkheid en onpartijdigheid en is daarom niet betamelijk voor een behoorlijk notaris in de zin van artikel 98 Wna.

De kamer houdt rekening met het feit dat aan de notaris niet eerder een maatregel werd opgelegd.

De kamer legt de notaris de maatregel van waarschuwing op. (bew. HMS).

Kamer van toezicht te Zutphen 3 december 2009 nr. 03-2009.

Gebruik van kantoorruimte door een notariskantoor in een vestiging van de Rabobank.

Uitspraak: *geen maatregel*

De KNB dient een klacht in tegen een maatschap van notarissen, die een kamer heeft ingericht ten behoeve van de maatschap in een vestiging van de Rabobank. Bij de ingang van de Rabobank is vermeld dat de maatschap daar een ruimte heeft. De openingstijden van de maatschap op die locatie zijn aan de buitenzijde van de Rabobank op de gevel onder het verlichte naambord van de Rabobank vermeld.

De ingang van de door de maatschap ingerichte kamer is te bereiken via de ingang van de Rabobank.

Vanuit deze locatie werden door de maatschap niet structureel akten gepasseerd.

De in de locatie van de maatschap werkzame medewerkers van de maatschap maken deel uit van de bezetting van de Rabobank voor zover het de regelgeving ten aanzien van de beveiliging op die locatie aangaat.

De KNB verwijt de notarissen van de maatschap, die gevestigd zijn in de plaats waar het betrokken kantoor van de Rabobank is, dat zij geen blijk geven van onpartijdige en onafhankelijke dienstverlening. De KNB verwijst naar een artikel in het blad *Dichterbij* gedateerd 4 augustus 2009.

De betrokken notaris van de maatschap voert als verweer aan dat hij in het betrokken kantoor van de Rabobank spreekuur houdt in een kamer die een duidelijk afwijkende huisstijl heeft. De maatschap ontvangt op generlei wijze vergoeding van de bank. De aanwezigheid getuigt van een sociale maatschappelijke betrokkenheid naar de plaatselijke bevolking. Er worden uitdrukkelijk niet structureel akten gepasseerd en er is geen zelfstandige kantooruitoefening. Het artikel in *Dichterbij* komt geheel voor rekening van de Rabobank. De maatschap heeft daarin geen enkel aandeel gehad. De kamer van toezicht overweegt dat alle vier notarissen, die ter plaatse deel uitmaken van de maatschap, invloed kunnen uitoefenen op het vestigings- en locatiebeleid en daarop dus kunnen worden aangesproken.

Ook al is het artikel in *Dichterbij* een wervende uiting van de Rabobank ter plaatse, die buiten de notarissen om is gepubliceerd, kan bij het publiek licht twijfel aan de onpartijdigheid en onafhankelijkheid van de maatschap ten opzichte van de Rabobank ter plaatse rijzen. Met het in gebruik nemen van de ruimte in het gebouw van de Rabobank heeft de maatschap de grenzen afgetast van wat mag en wat niet mag bij het vestigen van een notarisloket. De kamer oordeelt dat de maatschap deze grens in het onderhavige geval heeft overschreden.

De kamer acht dat niet is gebleken dat er sprake zou zijn van enige twijfel aan de integriteit van de betrokken notarissen van de maatschap.

De kamer verklaart de klacht gegrond, maar legt de notarissen geen maatregel op. (bew. HMS).

Kamer van toezicht te 's-Hertogenbosch 19 november 2009 nr. 11-2009.

Nadere informatie: KNB, Berdine Vos-Vegter, telefoon 070 3307111 (b.vos@knb.nl)



Recent tot notaris benoemd

Amsterdam (in associatie met mr. J.J.C.M. Kuin) mr. **J.H.F. van Overbeek**, kandidaat-notaris (1997); *Barneveld* (protocol mr. L.B. Noordermeer) mw. **mr. I.C.A. Braun**, kandidaat-notaris (1997); *Gemert-Bakel* (protocol mr. P.H.A.M. Otten) **mr. M.M. van Gulick**, kandidaat-notaris (2003).

Eervol ontslag op verzoek

mr. C.W. de Monchy, notaris te *Amsterdam*, met ingang van 1 februari 2010; **mr. J.L.M. Schutgens**, notaris te *Heerlen*, met ingang van 1 maart 2010; **mr. P.A.L. van der Horst**, notaris te *Eindhoven*, met ingang van 31 maart 2010.

Toewijzing protocol

Het protocol van mr. P.A.M. Melis, tot 1 juni 2009 notaris te Boxmeer, is m.i.v. 1 februari 2010 toegewezen aan **mr. A.C.M. Teeuwen**, notaris te *Boxmeer*. Het protocol van mr. U.A. Oidtmann, tot 1 juni 2009 notaris te Helmond, is m.i.v. 1 februari 2010 toegewezen aan **mr. J.A. Meijer**, notaris te *Helmond*. Het protocol van mr. J.G.A. Eussen, tot 1 juli 2009 notaris te Margraten, is m.i.v. 1 februari 2010 toegewezen aan **mr. P.J.M.B. Schutgens**, notaris te *Valkenburg aan de Geul*. Het protocol van mr. H.K. Vos, tot 1 juli 2009 notaris te Alkmaar, is m.i.v. 1 maart 2010 toegewezen aan **mr. M.C. Reijntjes**, notaris te *Alkmaar*.

Overleden

Op 29 december 2009 is overleden **mr. C.P.G.M. van Haaren** (81), oud-notaris te *Schijndel*.

Carrièrestap

Kandidaat-notaris **Hendrik Bennebroek Gravenhorst** is met ingang van 1 januari benoemd als partner bij DLA Piper. Hij adviseert Nederlandse en internationale bedrijven op het gebied van corporate governance, private equity transacties, (fiscale) herstructureringen, joint ventures en algemene M&A. Daarnaast heeft hij zich gespecialiseerd in het opzetten en herstructureren van beleggingsfondsen. Bennebroek Gravenhorst geeft sinds 2008 leiding aan de Beleggingsfondsenpraktijk van het Amsterdamse kantoor van DLA Piper.

Vanaf 4 januari heeft notaris **Nicole van Smaalen** zich verbonden aan Greenberg Traurig. Van Smaalen werkte sinds 2001 als notaris bij Holland van Gijzen. Zij houdt zich bezig met het internationale ondernemingsrecht, waaronder grensoverschrijdende fusies en overnames, internationale herstructureringen en advies op het gebied van rechtspersonen.

Luc Sturm (kandidaat-notaris) is per 1 januari benoemd als partner bij Lexence binnen het team Notariaat Ondernemingsrecht. Sturm is gespecialiseerd in het Nederlandse vennootschapsrecht. Hij heeft als aandachtsgebieden fusies & overnames, contracten, joint ventures, herstructureringen, venture capital en private equity. Sturm was eerder werkzaam bij STvB Advocaten (onder andere op Curaçao) en Baker & McKenzie.



Van Gulick



Bennebroek Gravenhorst



Van Smaalen



Sturm



In Oost-Europa is armoede héééél gewoon...

**...alleen denken wij daar anders over en
u en uw cliënt hopelijk ook.**

Langzaam verandert de situatie in Oost-Europa. Met vallen en opstaan wordt de ellende van vele jaren van bittere armoede en onderdrukking overwonnen. Maar dit kost tijd. Ondertussen verkommeren nog veel mensen in de armste landen, zoals Moldavië, Albanië en Bulgarije. Mensenkinderen heeft de taak op zich genomen de allerarmsten en meest kwetsbaren te steunen. U kunt helpen door uw cliënten op het werk van Mensenkinderen te wijzen. Wilt u meer informatie neem dan contact met ons op!

mensenkinderen

Postbus 320, 3840 AH Harderwijk, tel. 0341-455559
www.mensenkinderen.nl - info@mensenkinderen.nl - giro 5535



Loopbaanbegeleiders en trainers

**Notariskantoren willen juist nu laten zien
dat zij de kwaliteit van dienstverlening
willen blijven garanderen.**

Op zorgvuldige en integere wijze kan Focus Nederland ondersteunen bij o.a.:

- *loopbaanadvies en (e-)coaching*
- *workshops op gebied van coachend leiderschap*
- *training in het voeren van slechtnieuwsgesprekken*
- *ondersteuning bij het vinden van een andere werkring*

Focus heeft ruim 21 jaar ervaring, is lid van de branche-organisatie NOBOL, heeft CMI gecertificeerde loopbaanadviseurs en is Cedeo erkend (96%tevredenheid).

www.focusnederland.nl
088 007 1424

Amsterdam, Arnhem, Breda, Eindhoven, Groningen, Hoofddorp,
Rotterdam, Utrecht, Voorburg



Ondernemen is emotie

Bevlogen ondernemers hoor je dit nog wel eens beweren: "ondernemen is emotie!" Als ze daarmee bedoelen dat aan ondernemen geen ratio te pas komt dan hebben ze het goed mis.

Dan zijn alle notarissen vast ondernemers!

Op dit moment is er veel emotie in het notariaat. Verwacht hier geen analyse van de oorzaken: die zijn u genoeglijk bekend. Maar u krijgt wel een bescheiden observatie van 'de zijlijn': de meest ondernemende notarissen hebben weinig redenen om emotioneel te zijn. Waarom? Omdat zij vanuit bedrijfskundig perspectief naar hun organisatie en omgeving zijn blijven kijken. En zo - op bedrijfseconomisch verantwoorde wijze - zelfs in deze moeilijke tijden kwaliteit kunnen blijven leveren.

Bent u nieuwsgierig naar de stappen die u kunt nemen om notarisondernemer te worden? Maak dan een afspraak voor een oriënterend en vrijblijvend kennismakingsgesprek met de heer J.C. van Antwerpen RA.

Van Antwerpen Accountancy verricht advieswerkzaamheden en alle voor het notariaat van belang zijnde accountancy werkzaamheden zoals administraties en jaarrekeningen. Wij werken uitsluitend voor het notariaat en door onze jarenlange ervaring weten wij precies wat er binnen het notariaat leeft.

van Antwerpen Accountancy

Papendrecht, 078-6449911, www.notarisaccountant.nl

Accountancy is ons vak, het Notariaat ons specialisme.

BNA *L* *Bureau Notariaat & Advocatuur*
Meesters in Accountancy

grootmeester

Naast het verzorgen van de financiële administratie en het opstellen van uw jaarrekeningen en aangiften, helpen 25 branchespecialisten u op het gebied van;

- Managementinformatie
- Begrotingen
- Kostprijs
- Capaciteitsberekening
- Benchmarking
- Opvolging en overname
- Ondernemingsplannen
- Personeelsmanagement

WIJ ONDERSTEUNEN U DAAR, WAAR U DAT NODIG HEEFT.
Daar zijn wij groot mee geworden.

Rosemarie Wielinga- de Winter RA
Arjen Wolters
Pieter den Ouden AA

Oude Utrechtseweg 26-28
3743 KN Baarn

Postbus 1008
3740 BA Baarn

T (035) 693 64 44
F (035) 693 95 55

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