

Notariaat magazine

maandlijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

editie 9 | september 2010 | jaargang 10

*Subtiliteiten
in het ondernemerschap*

8

*Nieuwe leermethoden
rukken op*

12

*Brede bachelor
met topmaster*

20



Opleidingenspecial

Bouwen aan deskundigheid

KNB

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS

Congres

De digitale toekomst van het notariaat

Bereid u voor op de veranderingen
op het gebied van ICT en digitalisering



vrijdag 19 november 2010

Media Plaza in Utrecht

Tijd

9.30 uur - 17.00 uur

PE-punten

5 (management)

Uw investering

€ 349,-

De wereld is aan het veranderen op het gebied van ICT en digitalisering. Voor het notariaat zijn de gevolgen verstrekkend. Het is belangrijk ons hier vandaag al op voor te bereiden en de mogelijkheden te verkennen. Denk hierbij o.a. aan de dagelijkse praktijk van de digitale notaris, het kantoor, de cliënt, het dossier, de akte en de infrastructuur.

Ook het nieuwe werken is een begrip dat we steeds vaker tegenkomen. Maar wat houdt dit precies in? Hoe kunt u inspelen op deze trend, de voordelen er van plukken en het nieuwe werken ook op uw kantoor introduceren?

Sprekers

Erik-Jan van der Linden, MagnaView B.V.
(dagvoorzitter)

Tony Bosma, trendwatcher Ordina

Bert Mulder, Haagse Hogeschool

Gerard Sterk van de Weg, Management Centrum

Dany Venema, Justitiële Informatiedienst

Mark Bergevoet, Stichting ECH en Rabobank

Jean-Paul Bolhaar, Hermans & Schuttevaer
Notarissen

Roland Hameeteman, e-office

Geertjan Sarneel, voorzitter KNB

Schrijf u nu in voor het congres 'De digitale toekomst van het notariaat'. Laat u op 19 november inspireren en zet de eerste stap richting het nieuwe werken en het digitale kantoor.

Voor het volledige programma of inschrijven kijkt u op NotarisNet bij Congressen. U kunt zich ook aanmelden per e-mail via cursussen@knb.nl.

Nadere informatie:

KNB Cursussen en Congressen, Corinne Elgers,
telefoon 070 – 3307167 (c.elgers@knb.nl).

Dit congres wordt mede mogelijk gemaakt door:



Dutch Designers Collective
Part of the TOPdesk group of companies

vanbrug
AUTOMATISERING

ORDINA

devoon

Koos Jongerius
notaris en levensgenieter

Koos blijft loyaal.



**Inspelen op mijn specifieke situatie.
Dat is voor Movir heel normaal.**

Arbeidsongeschiktheidsspecialist **Movir** verlaagt per 1 januari voor de meeste beroepen haar tarieven. Soms tot wel 25%. Zowel voor nieuwe als bestaande relaties. Bovendien verkleint Movir de kans dat u arbeidsongeschikt raakt of blijft. Wij bieden namelijk effectieve preventie en re-integratie, afgestemd op úw situatie. Kies net als veel van uw collega's voor de beste inkomensverzekeraar van Nederland.

Kijk voor meer informatie op www.movir.nl of vraag ernaar bij uw adviseur.



movir
een vrij beroep een zeker bestaan

onderdeel van **ING**



'Ik vind de korte lijnen een pre. Ik kan op elk moment bij iedereen binnenstappen'

8 Subtiel omgaan met ondernemerschap

De notaris die het ondernemerschap niet beheerst, heeft weinig kans van slagen. Maar in het opleidingstraject tot notaris komt het onderwerp maar mondjesmaat aan bod. Kun je ondernemerschap leren, en zo ja, wanneer dan?

14 Met de bul op zak

Het studentenleven is voorbij; voor de kandidaat-notarissen komt het er nu echt op aan. Maar ondanks het economische klimaat lijken de meeste onder hen prima een baan te kunnen vinden. Vol goede moed gaan ze aan de slag; de toekomst ligt open en ze zijn nog lang niet uitgeleerd.

Beroeps- en praktijkuitoefening

- 34 Column Geertjan Sarneel
- 34 Vernieuwde registratie notariaat
- 37 Aanvragen verklaring van geen bezwaar vereist
- 37 Bestuur stelt reglement roeyementen vast
- 38 Praktijkuitoefening antwoordt
- 38 Reglement rechercheren registergoederen van kracht
- 39 Slagvaardig ondernemen
- 39 KNB Cursusagenda
- 39 Wijziging klachtenbeleid notariaat

Verder in dit nummer

- 6 Nieuws/actueel
- 12 Nieuwe leermethoden rukken op
- 19 Nieuwe serie: De auditor
- 19 Praktijkdag Notariaat 2010
- 23 Top Performer Program
- 29 Opinie
- 32 De betrokken notaris: Heribert Delicaat
- 40 Tuchtrecht
- 42 Personalia
- 42 Kanocolumn



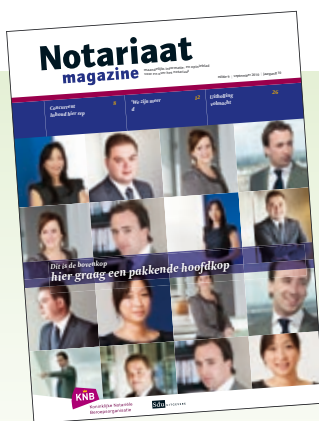
‘Die kick toen ik voor het eerst Times Square overstak om naar Rockefeller Plaza te gaan’

20 Nieuwe ideeën voor de rechtenstudie

Het is tijd voor een heroriëntatie op de rechtenstudie. Zowel de kwaliteit van de opleiding als de aansluiting op de juridische beroepen kan beter. ‘Er is behoefte aan verdieping, verbreding en internationalisering’, zegt prof. dr. Philip Eijlander, rector magnificus van de Universiteit van Tilburg.

26 De kick van werken in het buitenland

Werken in het buitenland is voor veel kandidaat-notarissen een fantastische ervaring. Maar het werk komt daar niet vanzelf aanwaaien. Er moet geluncht, genetwerkt en geborreld worden. Wat zijn hun ervaringen?



OP DE COVER

Marie-Leonne Booij, Aad Oomen, Cherryanne Tjin Wong Joe en Jules van de Winkel, vier net-afgestudeerden die onlangs als kandidaat-notaris zijn begonnen. Lees hun ervaringen op pagina 14.

Notariaat Magazine
editie 9, september 2010

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. De redactie van Notariaat Magazine is onafhankelijk en werkt op basis van een redactiestatuut.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)
Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3307111
fax: 070 3621749

Redactie: Mechtelt Lindenhovius (hoofdredacteur), Gertjan Laan (redactie), Clemens van Gessel (correctie), Shahen Hussain (secretariaat)
Telefoon 070 3307170, e-mail nm@knb.nl

Aan dit nummer werkten mee:
Erna Heijligers, Annet Huyser, Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Jolanda aan de Stegge, Arnoud Veilbrief, Henriëtte van Wermeskerken

Redactieraad: Nick van Buitenen, Kees Louwerens, Maarten Meijer (voorzitter), Ariën Nielsen, Nora van Oostrom-Streep, Dorine Oudhof, Robert Dortmund 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: sms@wxs.nl

ISSN: 1568-4121

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

Pensioenfondsen zoekt naar maatwerkoplossing



Stichting Notarieel Pensioenfonds (SNPF) hoort tot de veertien fondsen die zijn genoemd in het kader van de vervroeging van de maatregel tot korten van de pensioenen.

Na overleg met De Nederlandsche Bank (DNB) gaat SNPF een maatwerkoplossing bij de DNB indienen. Deze is onderworpen aan de goedkeuring van DNB.

SNPF heeft tot 1 november de tijd om in overleg met DNB tot andere oplossingen te komen om zo – mogelijk – niet tot de maatregel van korten te hoeven overgaan. Dit vereist zowel intern overleg als aanpassing van het herstelplan. Definitieve duidelijkheid kan pas begin november worden gegeven. SNPF probeert alle deelnemers en pensioengerechtigden per 1 september per brief persoonlijk over de huidige situatie te informeren.

VERSLAG VERANTWOORDINGSORGAAN

Half augustus heeft het Verantwoordingsorgaan van SNPF haar jaarlijks verslag uitgebracht. Dit verslag en de reactie van het bestuur van SNPF is op de website van SNPF te lezen. In het verslag wordt het bestuur van

SNPF ernstige verwijten gemaakt. Daarom vindt begin september overleg plaats tussen het bestuur van de KNB en SNPF, het verantwoordingsorgaan en het uitvoeringsorgaan met als doel te komen tot een oplossingsrichting inzake de geconstateerde problemen met betrekking tot de bestuursstructuur.

SPECIALE PENSIOENWEBSITE

In al het rumoer rondom de notariële pensioenen is de heer mr. R.M.J. van Zijp, voormalig hoofd van de pensioenadministratie van SNPF, een speciale website voor (kandidaat-)notarissen begonnen met informatie over hun pensioen en de mogelijkheden die er zijn om hun pensioen aan te vullen (www.pensioenvoordenotaris.nl). Andere rubrieken op de site zijn een maandelijkse column, een belastingtip en een discussieforum.

Oplossing gezocht voor particuliere erfpacht

De gemeente Amsterdam en de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) zijn bezig met een oplossing voor huizenbezitters van wie de woning met particuliere erfpacht is belast. Deze woningen zijn nu praktisch onverkoopt omdat banken de aankoop van zo'n woning niet meer willen financieren. De particuliere grondbezitters kunnen de erfpacht namelijk op ieder moment verhogen, waardoor banken de vaste lasten lastig kunnen bepalen. De gemeente en de NVB willen nu de particuliere verpachters door de huiseigenaren of de gemeente laten uitkopen. In het eerste geval willen de banken de aankoop van de grond financieren, mits huiseigenaren de financiële ruimte hebben voor een extra lening. Kan dit niet, dan kan de gemeente de grond kopen. Het voorstel moet nog door de gemeenteraad worden goedgekeurd.

Prijzdaling koopwoningen kleiner

De prijzen van verkochte bestaande koopwoningen waren in juli van dit jaar gemiddeld 0,9 procent lager dan in juli 2009. Deze prijsdaling geldt voor bijna alle typen woningen. Dit blijkt uit de ontwikkeling van de prijsindex van bestaande koopwoningen van het CBS en het Kadaster.

MEESTE WONINGTYPEN GOEDKOPER

De prijsdaling van koopwoningen is in de eerste zeven maanden van 2010 geleidelijk aan kleiner geworden. Hoekwoningen waren ongeveer even duur als een jaar eerder. Alle andere woningtypen waren goedkoper. De prijsdaling van vrijstaande woningen, over het algemeen het duurdere type woning, was met twee procent het grootst.

Niet in alle provincies waren de prijzen lager. In Utrecht, Friesland en Groningen waren de prijzen iets hoger dan een jaar eerder, in Friesland al voor de vierde maand op rij.

Hoekwoningen waren ongeveer even duur als een jaar eerder. Alle andere woningtypen waren goedkoper.

STIJGING VERKOCHTE WONINGEN

Het aantal verkochte woningen dat bij het Kadaster is geregistreerd, is in verhouding tot voorgaande maand met 12 procent gestegen. In juli zijn bij het Kadaster 12.240 verkochte woningen geregistreerd. In juni 2010 waren dit er 10.929. In vergelijking tot juli 2009 is het aantal geregistreerde verkopen gedaald met 7,53 procent. Er werden in die periode 13.237 verkochte woningen geregistreerd.

De gemiddelde koopsom voor woningen is in juli 2010 gestegen. Met 245.245,- euro is er sprake van een stijging van 1,75 procent in vergelijking tot juni 2010.

Meer informatie: www.kadaster.nl.

Goed doel in tien procent testamenten

Goede doelen halen hun inkomsten uit sponsor-gelden en donaties van het bedrijfsleven en particulieren. Daarbij zijn zij afhankelijk van het economisch tij en trends in de maatschappij. Zo is er de afgelopen tijd een toename te zien op het gebied van schenkingen uit testamenten. *Notariaat Magazine* is bij Gosse Bosma, directeur van de branchevereniging voor goede doelen VFI, polshoogte gaan nemen.

Hoe gaat het met de goede doelen in de huidige kredietcrisis?

'We hebben een sectoranalyse laten plaatsvinden waarvan de cijfers van 2009 in juni van dit jaar beschikbaar zijn gekomen. Uit die cijfers kunnen we al een beetje een conclusie trekken over het effect van de crisis op de goede doelen. We zien dat in dat jaar het bedrijfsleven vijftien procent minder heeft bijgedragen aan goede doelen dan in 2008. Op het gebied van sponsor-gelden is er een 'hand op de knip'-beleid gevoerd. Maar als we kijken naar particuliere giften en donaties dan zien we dat deze wél zijn toegenomen in dat jaar, te weten met anderhalf procent.'

Is er daarbij onderscheid te maken in categorieën goede doelen?

'Jazeker. Er is minder gegeven aan natuur en milieu, maar meer aan welzijn en armoedebestrijding. Dat betekent dus dat ten tijde van een recessie instanties zoals het Leger des Heils hun inkomsten zien toenemen. Ook al is er een crisis, mensen zijn zich er beter van bewust dat ze elkaar moeten helpen.'

Welke rol spelen testamenten voor goede doelen?

'Het opnemen van een goed doel in een testament heeft de laatste paar jaar een vlucht genomen. In ongeveer tien procent van de testamenten is een goed doel opgenomen. We zien vaak dat er niet één goed doel is opgenomen maar meerdere. Binnen de VFI hebben we een Bureau Nalatenschappen, daar wikkelen we bijna duizend testamenten per jaar af. We hebben inmiddels een grote database met testamenten waaruit we veel informatie en kennis putten. Dit stelt ons in staat om erflaters beter van dienst te zijn.'

Zijn er meer trends die van invloed zijn op het notariaat?

'Een andere tendens die we zien, is dat goede doelen steeds vaker gevraagd worden om als executeur op te treden. Dat is een nieuw fenomeen voor ons, waardoor we nu de samenwerking zoeken met het notariaat, bijvoorbeeld met de KNB. Er zijn ook initiatieven vanuit de goede doelen om het executeurschap zelf op te gaan zetten.'

Tjooz.nl, een nieuwe vergelijkings-site



'Het is niet de bedoeling er een klachtensite van te maken, maar een beoordelings-site die consumenten op weg helpt'

Onlangs is Tjooz.nl gelanceerd, een onafhankelijke website waarop consumenten kunnen aangeven hoe ze de dienstverlening van een hypotheekadviseur, makelaar en notaris hebben ervaren maar ook kunnen vergelijken en zoeken in een straal rondom de woonplaats.

'Consumenten kunnen hun ervaringen delen met andere consumenten. Zo weten de adviseurs zelf ook wat er van hun wordt

verwacht. Het is zeker niet de bedoeling er een klachtensite van te maken, maar een beoordelings-site die consumenten op weg helpt bij hun zoektocht naar een geschikte adviseur', aldus Thars Duijnste, commercieel directeur van tjooz.nl. Het heeft geen zin om een klantreactie uit 2007 of 2008 te laten zien op de website. Volgens Tjooz.nl heeft iedere adviseur de afgelopen tijd zijn werkwijze drastisch aan moeten passen aan nieuwe regelgeving, zodat elk kantoor beoordeeld moet worden op basis van de nieuwe werkwijze. Alle kantoren worden gratis met naam en adres op de site vermeld. Kantoren hebben diverse mogelijkheden om zich van hun concurrenten te onderscheiden op de website waarbij de vermelding van foto's met logo, vermelding van de eigen kantoorwebsite met e-mail tot de mogelijkheden behoort.

Cont(r)acten moet u onderhouden



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

'Het is belangrijk om contacten met familie, vrienden en zakelijke relaties goed te onderhouden. Het is echter ook belangrijk om contracten goed te onderhouden.' Aldus de website van het Overijsselse kantoor Linde notarissen. Daarom ontwikkelde dit kantoor een paar ansichtkaarten met als thema 'cont(r)acten moet u onderhouden'. 'We hebben nu twee acties gehad. Eén waarbij we op beurzen hier in de regio die kaarten uitdeelden en één speciaal gericht op het dorp Nieuwleusen waar sinds enige tijd geen notaris meer gevestigd is. We willen zo onze naamsbekendheid vergroten', zegt Ester Nanning, kantoormanager van het

kantoor en verantwoordelijk voor de marketing. 'Het is toch lastig om je als notariskantoor zichtbaar te profileren. Natuurlijk kun je pennen uitdelen, maar omdat het zomer is en er hier verschillende campings in de buurt zijn, leek ons dit wel een ludieke manier. Je kon de kaart doorsturen naar het thuisfront, het boomerang-effect, maar ook naar ons terugsturen met een verzoek om meer informatie en dat is regelmatig gebeurd.' In Nieuwleusen is de kaart vorige week huis-aan-huis verspreid. Bij Nanning is het resultaat daarvan nog niet bekend.



Subtiel omgaan met ondernemerschap

De notaris die het ondernemerschap niet beheerst, heeft weinig kans van slagen. Maar in het opleidings-traject tot notaris komt het onderwerp maar mondjesmaat aan bod: de universitaire opleiding is er niet voor bedoeld, en ook de beroepsopleiding was tot nu toe vooral gefocust op inhoudelijke aspecten van het werk. Kun je ondernemerschap leren, en zo ja, wanneer dan?

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

In 1998 werd Frank Roes van de ene op de andere dag notaris op het kantoor waar hij al twaalf jaar werkte als kandidaat. Na tien dagen ging de bel. Er stond een man op de stoep die hij nooit eerder had gezien. 'Wie bent u?' vroeg Roes. 'De boekhouder', zei de man. 'Aha', zei Roes. 'En wat komt u doen?' 'De loonadministratie', zei de boekhouder. In de turbulente dagen na zijn aantreden had Roes geen seconde nagedacht over zaken als loonadministratie of een BTW-aangifte. Maar ook in de twaalf jaar dat hij als kandidaat-waarnemer op het kantoor werkte, had hij nooit ook maar één cijfer over het reilen en zeilen van de onderneming gezien. Nooit had iemand de moeite genomen om te vertellen dat er zo iets als een toezicht-houder bestond – ook niet in de opleiding. 'Je wist niet wat omzet was, wat personeelslasten waren, of wat de notaris verdiende. Ze zeiden alleen maar: alles is zo duur. Ineens word je geconfronteerd met alle kleine dagelijkse dingetjes die geld kosten: huisvesting, briefpapier, personeelslasten, loonbelasting, pensioenfondsen, ga zo maar door.'

Achteraf vindt Roes het 'wel leuk' dat hij zo in het diepe werd gegooid. 'Het was zomer, er liepen twee uitzendkrachten rond, iedereen was op vakantie. Mijn voorganger was te verstaan gegeven: kom maar niet meer naar kantoor. Maar je leert ongelooflijk snel.' De administratieve kant van het ondernemerschap kreeg Roes vrij snel onder de knie. Meer moeite had hij met de commerciële kanten van de zaak. 'Toen ik begon, werden ook de vrije tarieven ingevoerd. Ik werd met mijn neus op de feiten gedrukt – ik moest zaken binnenhalen, nou niet echt iets dat ik leuk vind om te doen. Ik heb er geen moeite mee om dingen voor anderen te regelen, maar ik vind het wel moeilijk om iets voor mezelf te vragen.'

INTRINSIEKE MOTIVATIE

En dat is lastig als je een onderneming moet drijven – bescheidenheid is niet het wezenskenmerk van een ondernemer. Maar wat dan wel? 'Een ondernemer is iemand die kansen ziet en ze weet te benutten, die risico's durft te nemen, en waarden weet te creëren voor zichzelf en zijn omgeving', doceert Martijn Driessen van Entrepreneur Consultancy, een adviesbureau voor beginnende ondernemers. Driessen promoveerde tien jaar geleden in Groningen op een onderzoek naar de kern-



competenties van het ondernemerschap en ontwikkelde de E-scan, een instrument om die competenties te meten. Driessen: 'Een aantal kerncompetenties kun je heus wel ontwikkelen: leidinggeven, inzicht in de markt, het runnen van een bedrijf. Maar ben je ook ondernemend? Dat impliceert een combinatie van persoonlijkheidskenmerken als ambitie, durf, zekerheid, sociale intuïtie, en creativiteit. Je moet een zekere drang hebben om iets neer te zetten, en om je daarin te onderscheiden. Die intrinsieke motivatie is de basis van de ondernemende persoonlijkheid, en het uitgangspunt voor het ondernemerschap. Dat staat los van je vakmanschap als notaris. Die basis moet er zijn, anders neem je die stap ook niet, en blijf je steken in dat vakmanschap.'

AANVOELEN SUBTILITEIT

Maar bij solliciterende kandidaten pik je ondernemers-talent er maar moeilijk uit, verzucht Boudewijn Waaijer, notaris bij Boekel De Nerée in Amsterdam en bijzonder hoogleraar notarieel recht aan de UvA. 'Ik vind het ongelofelijk lastig om in een gesprek te zien of iemand geschikt is voor het ondernemerschap. En hoe ouder ik word, hoe meer ik relativeer. Ik kijk wel: is iemand tijdens zijn studie of daarvoor actief geweest op enig commercieel gebied, heeft iemand zich in een zakelijke omgeving begeven? Iemand die blikjes bier verkoopt in het Vondelpark is in elk geval een ondernemend type. Je hoeft geen eigen onderneming te hebben gehad, maar heb je wel eens iets moeten verkopen? Hoe beviel dat? Vond je het leuk om je in dat zakelijke stuk in te leven?

Heb je voldoende inlevingsvermogen om je ook in de klant te verplaatsen?'

Maar ondernemerschapstalent is volgens Waaijer bepaald niet zaligmakend: 'Als de notaris te veel lol heeft in het ondernemerschap kan het ook flink misgaan. Het is een subtiliteit die je moet aanvoelen.'

In de praktijk hamert Waaijer erop dat zijn mensen een professionele, dienstverlenende houding aannemen. 'Er zijn algemeenheden aan het ondernemerschap die de notaris niet onderscheiden van andere dienstverleners: snelheid van handelen, meedenken met de cliënt, betrokkenheid tonen. De cliënt zal daarvoor een redelijke prijs willen betalen. Maar omdat je als notaris aan regels en voorschriften bent gebonden, kun je de cliënt niet altijd geven wat hij wil, en word je ten opzichte van anderen in je ondernemerschap geremd.'

BEWUSTWORDING

Daarbij moet de rechtenstudent die voor notarieel recht kiest omdat hij zo graag ondernemer wil worden nog geboren worden. 'Het zit er gewoon niet in', zegt Karen Verkerk, notaris bij Dirkzwager in Arnhem. 'Mensen kiezen heel duidelijk voor dit vak vanwege de juridisch-inhoudelijke aspecten ervan, ze zijn het liefst de hele dag met de juridische praktijk bezig. Dat doet een advocaat ook, maar die is wél advocaat vanaf het begin. Als hij geen zin heeft in het ondernemerschap kan hij zijn leven lang advocaat zijn zonder dat iemand vraagt: ben je wel partner? Wij zitten met dat woordje "kandidaat" – van mij mogen ze het morgen uit de wet schrappen.'



Accountancy is ons vak, notariaat ons specialisme.



De nieuwe **BNA Benchmark** is uit!

Hoe doen uw collega's het? Vergelijk de prestaties van uw praktijk.
www.denotarispraktijk.nl



Bureau Notariaat & Advocatuur voor optimale:

- Bedrijfsvoering
- Managementinformatie
- Begrotingen, kostprijs, capaciteit
- Benchmarks
- Opvolging en overname
- Ondernemingsplannen
- Personeelsmanagement
- Financiële administratie
- Jaarrekeningen
- Aangiften
- Lonen
- Financiële planning

BNA, voor optimaal rendement van uw praktijk

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



‘De rechtenstudent die voor notarieel recht kiest omdat hij zo graag ondernemer wil worden, moet nog geboren worden’

- ‘Het gaat ons om de rechtszekerheid, dat is de aard van het beestje. De mensen die voor het notariaat kiezen, nemen dus van nature weinig risico. De meeste kandidaat-notarissen hebben wel voor ogen dat ze ooit, op een mooie dag, notaris willen worden. De focus ligt op de juridische kennis, zeker in het begin. Zo gek is dat ook niet, je moet het vak natuurlijk ook leren. Het is dus belangrijk dat een kandidaat-notaris zich gaandeweg gedurende zijn notariële carrière – en nog voordat hij notaris wordt – bewust wordt van het ondernemerschap en daaraan de nodige aandacht besteedt. Maar hoewel het ondernemerschap in het notariaat steeds belangrijker wordt – zaken als marketing, personeelsbeleid, financiën zijn voor de ondernemer dagelijkse kost – wordt er in de opleiding nauwelijks aandacht aan besteed. Op de universiteit krijg je er nauwelijks iets van mee.’

PERFECTE KANDIDAAT

Dat moet ook vooral zo blijven, vindt Leon Verstappen, decaan en hoogleraar notarieel recht in Groningen. ‘Het vak “de ondernemende notaris” bestaat inderdaad niet en als het aan mij ligt, zal dat er ook niet komen’, zegt Verstappen. Wat niet wil zeggen dat het ondernemerschap een non-issue is op de universiteit. ‘We besteden wel aandacht aan de zwaarwegende zorgplicht van de notaris die op gespannen voet staat met het ondernemerschap. Het vak Notariswet behandelt de vraag hoe de druk op de notaris zich verhoudt tot de notariële deontologie, en de normen waaraan de notaris zich moet houden. Er worden ook allerlei tuchtzaken behandeld zodat studenten inzicht krijgen in wat je wel, en wat je niet kunt doen.’

Verstappen weet best dat kantoren maar al te graag zouden zien dat de universiteit de perfecte kandidaat-notaris aflevert: eentje die alles van recht weet, sociaal begaafd is, zich in woord en geschrift vlekkeloos uitdrukt en de vaardigheden van het ondernemerschap feilloos beheerst. Maar die ideale kandidaat bestaat niet, zegt hij. ‘Dat is een utopie. Wij vragen ons af waarom dingen op een bepaalde manier zijn geregeld. Om die vraag te beantwoorden moet je wel iets weten over hoe de praktijk in elkaar steekt. Maar daarmee houdt het wel

op. Het recht is de afgelopen twintig jaar ongelofelijk veel ingewikkelder geworden. Wij hebben al moeite genoeg om in de vier jaar die we hebben studenten voldoende academisch te vormen.’

LEREN ONDERNEMEN

En voor zover ondernemerschap valt te leren, doe je dat toch het beste in de praktijk. ‘Ondernemen draait voornamelijk om je relatie met de klant’, zegt Rob van Otterlo, bijzonder hoogleraar Organisatie van de juridische dienstverlening aan de UvA. ‘Hoe je die inricht, is bepalend voor het ondernemerschap, en dat leer je van je patroon, en van de cliënt zelf. Elke professional is ook een opleider – klanten weten dat en zullen je daarbij ook ter wille zijn. Ik geloof ook wel dat iedereen dat tot op zekere hoogte kan leren, hoewel de één sociaal vaardiger is dan de ander.’ Evenmin als Verstappen en Waaijer vindt Van Otterlo de universiteit de plek om ondernemerschap aan te leren. Dat zou in de beroepsopleiding aan de orde moeten komen. Op dit moment biedt (onder andere) de KNB wel enkele gerelateerde cursussen aan, bijvoorbeeld op het gebied van leiderschap, of onderhandelen op prijs.

Ook heeft het Centrum voor Postacademisch Juridisch Onderwijs (CPO) van de Radboud Universiteit onlangs de leergang ‘slagvaardig ondernemen in advocatuur en notariaat’ ontwikkeld, die in september begint. Karen Verkerk is hoofddocent van de leergang. ‘Het is bedoeld voor aankomende partners van middelgrote kantoren. We kijken naar financiën: hoe organiseer je die, waar moet je op letten? Of hoe kom je binnen een maatschap tot besluitvorming, hoe bepaal je jouw eigen rol in de organisatie? Hoe voer je veranderprocessen door?’ Het curriculum oogt als een blauwdruk van de kennis die Frank Roes bij zijn aantreden maar al te goed had kunnen gebruiken. ‘Ik heb het ondernemerschap tegen wil en dank geleerd, maar niet *contre coeur*. Gevoelsmatig word je geconfronteerd met het feit dat je niet voor de commercie hebt gekozen, maar voor het recht. Maar in de loop van je leven sijpelt de ondernemerskant van het hebben van een eigen kantoor toch door in je persoonlijkheid. Je hebt toch voortdurend de prikkel om het hoofd boven water te houden, terwijl je anders alleen je kennispeil op niveau zou moeten houden. Als je het ondernemerschap goed neerzet, ben je toch trots op wat je hebt opgebouwd.’ ■

Onderwijs in ontwikkeling

Nieuwe leermethoden rukken op

Het onderwijs maakt steeds meer gebruik van internetmogelijkheden, van leren van de praktijk en van elkaar. Wat houden die nieuwe ontwikkelingen in en wat betekent dat voor het notariaat?

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Roel Ottow

Volgens Bill Gates is er geen houden meer aan. Over vijf jaar, zo voorspelt hij, biedt internet het beste onderwijs en staan de beste colleges ter wereld gratis online. Wie iets wil leren, heeft de universiteit dan niet meer nodig. Of het werkelijk zo snel zal gaan en wat daarvan de gevolgen zijn, moeten we nog even afwachten. Feit is dat in de westerse landen frontaal klassikaal lesgeven op zijn retour is. Daarvoor in de plaats komen *e-learning*, *action learning*, *viral action learning* en *blended learning*. Steeds vaker maakt het onderwijs gebruik van een digitale leeromgeving. Universiteiten en middelbare scholen werken met het zogenoemde Blackboard. Via Blackboard kan de student colleges, PowerPointpresentaties en huiswerk downloaden, huiswerk inleveren en openboektentamen maken. Via een internetforum kunnen studenten met elkaar discussiëren over de leerstof.

De afgelopen tien jaar heeft e-learning een enorme vlucht genomen. E-learning is een containerbegrip en over wat het precies inhoudt, lopen de meningen uiteen. In de ene definitie valt elke vorm van leren waarin ICT wordt gebruikt eronder, terwijl de andere vindt dat e-learning gaat om georganiseerde vormen van leren en opleiden via ICT.

RONKENDE BELOFTEN

Over leren met en via internet werden aan het begin van deze eeuw enorme beloften gedaan. Beter, sneller en efficiënter zou dat gaan, met bovendien fantastische resultaten. Wie op zoek gaat naar nadere informatie over e-learning



‘Volledig afstandsonderwijs is weinig succesvol gebleken. De meeste mensen houden leren in hun eentje gewoon niet vol’

stuit ook nu op ronkende beloften. Een Nederlandse onderwijsinstelling claimt dat haar cursisten dankzij e-learning 25 procent sneller studeren. Een Amerikaanse concurrent heeft het over 163 procent prestatieverbetering. En weer een andere onderwijsgigant beweert dat zijn cursisten na trainingen via e-learning 99 procent nauwkeuriger werken. Deskundigen zijn stukken nuchterder. Hoe enthousiast ze ook zijn over de nieuwste ontwikkelingen op dit vlak, het is niet alles goud wat er blinkt. Volgens Robert-Jan Simons, hoogleraar Didactiek in digitale context aan de

Universiteit van Utrecht, worden dergelijke claims niet bevestigd door onderzoek. De vraag of e-learning betere resultaten oplevert dan klassikaal onderwijs vindt Simons niet te beantwoorden. ‘Je kunt niet zomaar zeggen dat e-learning beter is of efficiënter dan andere manieren van leren. *Review studies* laten zien dat het in sommige gevallen beter werkt en in andere gevallen juist niet. Ten eerste is er gewoon te weinig onderzoek naar gedaan en ten tweede spelen veel verschillende factoren een rol. Om er maar een paar te noemen: de capaciteiten van

de student, diens motivatie, voorkennis, de relevantie van de inhoud en hoe aantrekkelijk de kennis is aangeboden.'

IN DE KINDERSCHOENEN

Feitelijk, zeggen onderwijsexperts, staat e-learning en action learning nog in de kinderschoenen. Ondertussen gaan de ontwikkelingen op het gebied van e-learning onverdroten voort. Want ondanks de nadelen zijn de voordelen van leren enorm. Dankzij e-learning wordt leren onafhankelijk van tijd en plaats, kan iedereen leren in zijn eigen tempo, kan de leerstof snel worden aangepast, en is er sprake van snellere communicatie.

Toch blijven bij elkaar komen en elkaar kennen nog steeds zeer essentiële elementen van het leerproces, blijkt uit ervaringen met afstandsonderwijs in Australië en Canada. Volledig afstandsonderwijs is weinig succesvol gebleken, zegt Simons. 'Dat geldt zowel voor ICT-gefaciliteerde vormen van leren als voor schriftelijk afstandsonderwijs.

De meeste mensen houden leren in hun eentje gewoon niet vol. Daarom krijg je steeds meer vormen van e-learning die worden gecombineerd met sociale media, waarbij de cursisten elkaar beter leren kennen. In kleinere groepen kunnen mensen met elkaar – al dan niet via ICT-gemeenschappen – communiceren.'

En dus ontwikkelt e-learning zich steeds meer in de richting van blended learning: leren via internet in combinatie met sociale interactie. Voortdurend zijn didactici op zoek naar de ideale verhouding tussen zelfstandig leren via internet en sociale interacties.

De KNB-werkgroep Innovatie en Evaluatie Beroepsopleiding vindt dat e-learning moet worden toegepast in de notariële beroepsopleiding. Weliswaar zijn de ontwikkelingskosten nog hoog, maar docenten verwachten met behulp van e-learning meer rendement te halen uit de contacturen.

In het evaluatierapport uit 2008 over de beroepsopleiding signaleert de werkgroep diverse knelpunten. Zo verschilt het beginniveau van de cursisten enorm. Vaak ziet de docent zich daarom genoodzaakt de basisstof te herhalen. Voor degenen die zich goed hebben voorbereid, is de cursus een teleurstellende ervaring omdat ze niks nieuws leren. Ook de docent ergert zich eraan dat hij alleen maar oude koek opdient. Met een e-learning-pakket kan de student thuis zijn basisniveau opvijzelen en toetsen of hij op niveau zit. Als hij zover is, heeft de cursus voor hem een toegevoegde waarde.

UP-TO-DATE

Naar verwachting zal e-learning in de beroepsopleiding ertoe leiden dat de studenten thuis meer moeten voorbereiden en tijdens de cursus dieper op de stof ingaan. De werkgroep hoopt dat met een digitale leeromgeving de kennis efficiënter kan worden overgedragen en getoetst, en de onderwijstijd beter wordt benut. Daardoor worden de deelnemers meer uitgedaagd en geënthousiasmeerd, wat de kwaliteit van de beroepsopleiding verhoogt. 'ICT is een goede methode om kennis up-to-date te houden, want handboeken raken sneller verouderd. Het recht wordt steeds ingewikkelder, daarom moeten cursussen diepgaander', aldus een werkgroep lid.

Overigens is dat niet de enige reden waarom de werkgroep pleit voor digitalisering van het beroepsonderwijs. Ze vinden ook dat de notariële beroepsopleiding moet meegaan met de moderne ICT-ontwikkelingen. Studenten die op de universiteit werkten met Blackboard verwachten dergelijke hedendaagse methoden ook in hun beroepsopleiding.

Ook notariële nascholingscursussen zullen in de toekomst vaker via e-learning worden aangeboden. Mooi voorbeeld daarvan is de cursus Identiteitscontrole van Flextrain. Sinds de Wet identificatie bij dienstverlening, nu opgegaan in de Wet ter voorkoming witwassen en financiering terrorisme (Wwft), voorschrijft dat de (kandidaat-)notaris de identiteit van zijn cliënt behoort te controleren, verzorgt dit opleidingsinstituut nascholingstrainingen voor het notariaat waarbij cursisten leren identiteitsdocumenten te controleren op echtheid. Tot voor kort duurde zo'n training een volle dag, er kwamen twee sprekers en een ervaren trainer en vanuit de verre omgeving stroomden de cursisten toe.

Sinds anderhalf jaar wordt de cursusinformatie overgedragen via e-learning. De theorie over de echtheid van identiteitspapieren

wordt geïllustreerd aan de hand van korte filmpjes over onder meer het watermerk, lettertype, andere optische variabelen en er worden goede en vervalste documenten getoond.

BEHOORLIJKE TIJDWINST

Tegenwoordig duurt de cursus twee uur. Na ieder halfuur moet de cursist vragen beantwoorden en aan het eind krijgt hij een certificaat. Iedere cursist krijgt een referentie naar de database. Als hij zich later nog eens afvraagt hoe het ook alweer zat met het controleren van dat watermerk, kan hij inloggen en even terugkijken. Michael Hagen, trainer en consultant bij Flextrain: 'Via e-learning neemt deze cursus twee uur in beslag. Omdat de cursisten niet meer hoeven te reizen is er een behoorlijke tijdswinst. Degenen die de cursus hebben gedaan zijn er blij mee. Voor ze het wisten, hadden ze hem afgerond.' Hagen noemt de kennisoverdracht via e-learning niet beter dan de vroegere training, want hij ziet ook nadelen. 'Er zijn altijd mensen die samen leren in een klas leuker vinden dan in hun eentje. Ook kunnen de cursisten via e-learning geen vragen stellen. Dat zal in de toekomst wel mogelijk zijn, maar zover zijn we op dit moment nog niet. Tijdens de dagcursus was er altijd een expert die valse en echte documenten liet zien, die de cursisten grondig konden bekijken. Via e-learning kan dat niet.' Omdat de behoefte daaraan groot bleek, organiseert Flextrain op meerdere locaties in het land middagbijeekomen waar cursisten onder leiding van een expert kunnen stoeien met vervalste en goede documenten. Overigens drukt Hagen notarissen op het hart vooral diegenen naar de cursus te sturen die op kantoor altijd de paspoort- en id-controle doen. 'De notaris mag dan eindverantwoordelijk zijn, zijn handtekening zetten en punten krijgen voor deze nascholing, in de praktijk controleren balie medewerkers de papieren.' ■

E-learning: leersituaties waarbij gebruik wordt gemaakt van informatie- en communicatietechnologie.

Action learning: leren via problemen uit de praktijk, samen met anderen, ook wel onderzoekend leren genoemd.

Blended learning: leerstof via internet gecombineerd met sociale interactie.

Virtual action learning: competentiegericht onderwijs met veel samenwerking via e-learning.

Blackboard: een digitale leeromgeving via welke de student colleges, PowerPoint-presentaties en huiswerk kan downloaden, huiswerk kan inleveren en openboektentamen kan maken. Via een *discussion board* kunnen studenten met elkaar discussiëren.

Met de bul op zak

‘En nu snel notaris worden’

Het studentenleven is voorbij; voor de kandidaat-notarissen komt het er nu echt op aan. Maar ondanks het economische klimaat lijken de meeste onder hen prima een baan te kunnen vinden. Vol goede moed gaan ze aan de slag; de toekomst ligt open en ze zijn nog lang niet uitgeleerd.

TEKST Erna Heijligers | FOTO'S Truus van Gog

Marie-Leonne Booij (28) is afgestudeerd aan de Universiteit van Utrecht en momenteel werkzaam bij Boekel de Nerée in Amsterdam, waar ze zich voornamelijk met ondernemingsrecht bezighoudt.

‘Ik ben begonnen met strafrecht en heb daarnaast een bachelor criminologie gedaan. De leerstukken die bij die studie hoorden en het forensisch recht vond ik zeer interessant. Toch heb ik altijd getwijfeld. De praktijk van het forensisch recht sprak me namelijk niet aan. Onderzoek doen naar de psyche van criminelen is boeiend, maar ik had geen flauw benul van wat ik daar verder in de toekomst mee zou kunnen doen. En de advocatuur... Nee, ik denk dat ik toch moeite zou hebben met het verdedigen van iemand die van die

vreselijke dingen heeft gedaan. Zodoende heb ik na het afronden van het doctoraal strafrecht en de bachelor criminologie besloten om de studie notarieel recht te gaan doen, die ik vervolgens in twee jaar heb afgerond. Dat was wel aanpoten, maar achteraf gezien zeker de moeite waard.

Mijn stage heb ik gevolgd bij Van Doorne in Amsterdam en Holtman en Begheijn Notarissen in Utrecht. Boekel de Nerée is een wat groter kantoor. Ik heb daar gesolliciteerd omdat er veel jonge mensen werken, maar vooral ook omdat het kantoor veel expertise in huis heeft op verschillende rechtsgebieden. Tijdens mijn studie heb ik verschillende baantjes gehad. Zo heb ik bij ICM Opleidingen en Trainingen een paar jaar de planning voor het telefonisch adviescentrum gedaan. Ook heb ik als boekhouder bij de Nederlandse Vereniging voor Anesthesiologie gewerkt. Dat is wel heel iets anders, maar toch, je weet nooit of het nog van pas komt binnen het notariaat. Grote zorginstellingen hebben eigen richtlijnen als het om structuren gaat. Daar is wel een bepaalde kennis voor nodig. Ik ben altijd geïnteresseerd geweest in de zorg, dus wie weet... Misschien kan ik me in de toekomst daarop toeleggen.’

Marie-Leonne: ‘Het was aanpoten, maar achteraf gezien zeker de moeite waard’



Aad Oomen (25) behaalde zijn bul aan de Universiteit Leiden en is sinds 1 juli werkzaam als Junior Associate op de afdeling Corporate (ondernemingsrecht) bij DLA Piper Nederland N.V. in Amsterdam.

‘Dat gaat me zwaar vallen, dacht ik, voordat ik de overgang van mijn studie naar deze baan maakte. Maar het is me nog geen dag tegengevallen. Ik ga echt elke dag fluitend naar mijn werk! DLA Piper is een wereldwijd opererende dienstverlener. Je werkt hier met jonge mensen, waarvan er een aantal net als jij zo uit de collegebanken komen.

Op 1 september begin ik aan de beroepsopleiding van de KNB. Ik heb naast mijn studie notarieel recht weliswaar straf- en strafprocesrecht gevolgd om mijn Civiel Effect te behalen, maar dat ik doorga voor notaris is altijd duidelijk voor mij geweest. Vanaf de eerste dag van mijn studie heb ik parttime baantjes bij verschillende kantoren gehad. Eerst bij een klein kantoor in Leiden met één notaris, dat in 2008 fuseerde. Daarna heb ik in de zomer van

2008 bij Boekel de Nerée in Amsterdam twee maanden stage gelopen en tot en met april 2009 ben ik daar ook werkstudent geweest. Tijdens de zomermaanden van 2009 heb ik even op een kantoor in Etten-Leur gewerkt, om vervolgens terug in Amsterdam tot maart 2010 werkstudent te zijn bij De Brauw Blackstone Westbroek.

Maar ik heb me ook nog met andere dingen beziggehouden. Zo heb ik twee jaar als adviseur bij de Leidse Rechtswinkel gewerkt en ben ik bijna twee jaar student-recruiter bij Ebbinge & Company in Amsterdam geweest. Daarnaast was ik in het collegejaar 2007/2008 als bestuurslid aan de Broederschap der Notariële Studenten te Leiden [ofwel studievereniging BNSL, red.] verbonden en was ik lid van een studentenvereniging in Leiden.

Ja, ik heb ontzettend van mijn studententijd genoten. Ik heb het altijd belangrijk gevonden om me te ontplooiën en te verdiepen en heb veel mensen leren kennen. Al met al heeft dat goed uitgedaan.’

Aad: ‘Ik ga elke dag fluitend naar mijn werk!’



Cherryanne:
‘In de praktijk vind ik familierecht toch wat beladen’

Cherryanne Tjin Wong Joe (27) studeerde af aan de Radboud Universiteit in Nijmegen en is sinds 1 mei werkzaam bij Albers Schot en van Tienen in Amsterdam, een notariskantoor met in totaal 25 medewerkers.

‘Als werkstudent had ik al eerder bij dit kantoor gesolliciteerd. Maar omdat ik toen nog in Nijmegen woonde, raadde men mij aan om het nog een keer te proberen als ik deze richting op mocht verhuizen. Ik had een goed gevoel aan dat gesprek overgehouden, dus toen ik een huis in Bussum vond en was afgestudeerd, heb ik opnieuw gesolliciteerd... en werd aangenomen.

Het voordeel van een klein tot middelgroot kantoor is dat je veel kunt leren op verschillende rechtsgebieden. Je ziet alles wel een keer langskomen. Op dit moment ben ik werkzaam op ondernemingsrecht, maar ik heb daarnaast de mogelijkheid om overal mee te kijken. Daarbij vind ik de korte lijnen een pre. Ik kan

op elk moment bij iedereen binnenstappen, ongeacht de hiërarchische verhoudingen. Dat voelt prettig. Mijn stages heb ik wel bij grote kantoren gelopen: bij DLA Piper en Loyens & Loeff. Beide stages waren erg leerzaam. Door daar gewerkt te hebben, kom ik nu niet meer zo snel voor grote verrassingen te staan. Het meest opmerkelijk vind ik dat tijdens mijn studie de colleges familierecht mij het meest boeiden, maar ik daar nu iets anders over denk. Voorheen trok het menselijke karakter van familierecht mij aan, maar in de praktijk vind ik het wat emotioneel beladen. Ondernemingsrecht heeft een zakelijker sfeer. Dat bevalt me geloof ik toch iets beter. Nu wil ik zo snel mogelijk notaris worden en aan de beroepsopleiding beginnen. Als voorwaarde geldt wel dat je eerst zes maanden verbonden moet zijn aan een notariskantoor. Dat is ook wel goed, want dan kan ik hier eerst wat ervaring opdoen.’



VOOR ECHT JURIDISCH TALENT ZIJN WE BEREID OM VER TE GAAN.

Echt juridisch talent is zeldzaam, en talent dat bij ons past nog zeldzamer.

Dus als we zo iemand leren kennen, zijn we bereid om ver te gaan.

Kennen we jou eigenlijk al?



- ▶ **Jules van de Winckel** (27) studeerde af aan de Universiteit van Utrecht en werkt sinds vier maanden in loondienst bij advocaten- en notarisbureau AKD in Rotterdam, waar hij eerder al stage liep en als werkstudent werkzaam was.

‘Een belangrijke reden voor mij om bij een groot kantoor als dit te willen werken, is de samenwerking met de advocatuur. Ik vind het leuk en heel leerzaam om een zaak in teamverband te doen en ik heb ook wel een zekere ambitie om me bezig te houden met complexe zaken, zaken die tot de verbeelding spreken. Je bent weliswaar maar een schakeltje in het geheel, maar je leert wel om heel specialistisch te werken. Verder ben ik ervan overtuigd dat bij een groot kantoor bepaalde faciliteiten groter zijn. Er wordt bijvoorbeeld meer georganiseerd aan interne opleidingen.

Op dit moment zit ik op de sectie ondernemingsrecht, waar ik me voor een deel bezighoud met Mergers & Acquisitions en voor een ander deel met stichtingen en verenigingen. Waar mijn hart ligt? Dat vind ik moeilijk te zeggen. Het is leuk als je een zaak doet waar een groot bedrijf bij betrokken is en je die naam nog eens tegenkomt in het nieuws, maar aan het werken met stichtingen en verenigingen zitten weer andere aardige kanten. In de loop der tijd zal ik er wel achter-

Jules: ‘Je bent maar een schakeltje in het geheel, maar je leert wel om heel specialistisch te werken’

komen waar ik goed in ben.

Opgelucht dat de studie is afgelopen, ben ik niet. Door uiteenlopende omstandigheden heb ik er een tijd over gedaan, maar de keuze voor notarieel recht is een goede gebleken. Ik ben wél opgelucht dat ik nu aan het werk ben, zodat ik in de praktijk kan brengen wat ik heb geleerd en zelf mijn geld kan verdienen.

Wat de toekomst betreft, heb ik geen flauw idee... In principe zou je na zes jaar notaris kunnen worden, maar ik denk niet dat mij dat zal lukken. Er moet ook voldoende werk zijn. En als ondernemer met een eigen praktijk moet je zelf je hoofd boven water zien te houden. Maar ik zal in ieder geval blij zijn als ik na drie jaar te horen krijg dat ik hier als medewerker door kan gaan.’ ■





CIB. Juist als partner

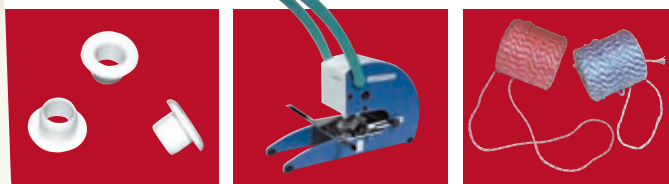


Dé kantoor­specialist voor notarissen

Notarieel Aktepapier van CIB. Betrouwbaar en geloofwaardig.

- **Eminent** hoogwaardige kwaliteit met ongeken­de allure.
- **Confident** betrouwbare kwaliteit met prima uitstraling.

Eminent en Confident zijn NEN2728-gecertificeerd en goedgekeurd door de KNB.



scherp geprijsd

CIB. Juist als partner
www.cib.nl

CIB Centraal InkoopBureau BV Postbus 330 2700 AH Zoetermeer
Telefoon (079) 36 38 440 Fax (079) 36 15 144 notarissen@cib.nl



**"Ik heb de
kwaliteit van
mijn organisatie
onder controle."**

www.quantaris.nl

quantaris
NOTARIËLE BEDRIJFSOPLOSSINGEN

Quantaris stelt de klant centraal

En dat is niet zomaar een loze kreet. We leggen continu ons oor te luister bij u; de notaris. In de huidige markt wil ieder notari­skantoor zich immers onderscheiden en dat vraagt om ICT-oplossingen op maat.

Daarbij staat de optimalisatie van uw notariële bedrijfsvoering centraal. Uw input vertalen we naar een inzichtelijk en beheersbaar informatie-systeem. Overtuig uzelf en bezoek onze website www.quantaris.nl voor alle relevante informatie.

Brenda Takken

(41 jaar)



Welke eerste stappen zet je ter voorbereiding op een peer review?

Een peer review begint eigenlijk al met het eerste telefoontje en mailtje naar een kantoor. Hoe verloopt dat contact? Ik stuur vervolgens een formulier op dat ingevuld moet worden. Als ik dit niet terugkrijg en kantoren daarover een aantal keer moet herinneren, dan valt dat op. Verder kijk ik voorafgaand aan een peer review op de website van het kantoor en googel ik vaak de notarissen en kandidaten.

Kun je een voorbeeld noemen van een website die vragen bij je oproept?

Neem de website geensuccessierechten.nl, een initiatief van een aantal notariškantoren. Een consument die daarop kijkt, zal alleen al de naam plezierig vinden. Maar staat er op deze site ook een heldere toelichting op dit initiatief?

Waar let je als eerste op als je een kantoor bezoekt?

Ik kijk of het kantoorpand er verzorgd uitziet. En of de receptionist weet dat ik kom en waarvoor. Ik vraag ook vaak van tevoren of kantoren een aparte ruimte hebben voor dossieronderzoek. Maar ook: Is er ruimte in de agenda genoteerd voor een gesprek met de notarissen? Beschikken de kantoren over nieuwe wetboeken? Liggen er in de hal actuele tijdschriften en folders? Ik merk aan zulk soort basale dingen snel genoeg of het een goed geoliede machine is.

Welke trends en praktijkoplossingen kom je tegen?

Er is tegenwoordig veel aandacht voor kwaliteitshandboeken. Het is voor veel kantoren belangrijk om zaken helder op papier te zetten. Als geval a zich voordoet dan gaan we daar op wijze b mee om. Of neem de wijze waarop kantoren met royementen omgaan. Als mensen hun hypotheek hebben afgelost dan wordt de hypothecaire inschrijving doorgehaald in het Kadaster. Sommige kantoren nemen het royement voor hun rekening, andere laten dit aan andere kantoren over. Ik kom dan kantoren tegen die specifiek agenderen of het andere kantoor ook daadwerkelijk zijn toezegging is nagekomen. Het is leuk om dat tijdens een auditgesprek te ontdekken. Daarnaast zie ik dat kantoren zich steeds meer verdiepen in scholing en kwaliteit van medewerkers.

Hoe gaan kantoren om met scholing?

Scholing wordt tegenwoordig organisatiebreed ingezet. Ook van paralegals en secretaresses wordt verwacht dat zij cursussen volgen, bijvoorbeeld op het gebied van successierecht. Er worden ook steeds meer *in company* trainingen gegeven. Mensen zijn mondiger en individualistischer geworden en kantoren zijn zich steeds beter bewust van aansprakelijkheidsstellingen die mogelijk uit een zaak kunnen voortvloeien. Vanuit dat perspectief zijn zij sterk proactief bezig. ■

.....
Voor een optimale ontwikkeling van kwaliteit en integriteit binnen het notariaat worden met regelmaat peer reviews gehouden bij notariskantoren. Ieder kantoor wordt eens in de drie jaar bezocht. Deze onderzoeken worden verricht door auditoren die zijn aangesteld door de KNB. Notariaat Magazine belicht in de komende edities een auditor en de vaak verrassende praktijkoplossingen die hij of zij tegenkomt.

*Nieuwe ideeën
voor de rechtenstudie*

Brede bachelor met topmaster

Het is tijd voor een heroriëntatie op de rechtenstudie. Zowel de kwaliteit van de opleiding als de aansluiting op de juridische beroepen kan beter. 'Er is behoefte aan verdieping, verbreding en internationalisering', zegt prof. dr. Philip Eijlander, rector magnificus van de Universiteit van Tilburg.

TEKST Henriette van Wermeskerken | FOTO Truus van Gog

De geluiden dat de rechtenstudie tekortschiet en dat aankomende juristen onvoldoende voorbereid zijn op de praktijk zijn al langer te horen. Niet alleen binnen het notariaat, maar ook binnen de rechterlijke macht en de advocatuur. Philip Eijlander ontwikkelde samen met prof. mr. Gerard Mols, rector magnificus van de universiteit van Maastricht, een vernieuwende visie op de opleiding voor juristen. In juni nodigde het ministerie van Justitie beide hoogleraren uit voor een expertmeeting over dit onderwerp, waarbij ook vertegenwoordigers van de juridische beroepen aanwezig waren. Speciaal voor *Notariaat Magazine* zet Eijlander de ideeën nog eens uiteen.

FUNDAMENTEN VAN HET RECHT

'Van mensen uit de praktijk hoor ik dat ze kwaliteitsverlies signaleren bij juristen', zegt

Eijlander. 'Er heerst verwarring over wat de academisch geschoolde jurist nu eigenlijk kan, of zou moeten kunnen, en waarin hij zich onderscheidt van de hbo-jurist. De student moet al in de bachelorfase keuzes maken. Het hele programma duurt in totaal maar vier jaar; zo'n korte rechtenstudie tref je verder nergens aan. In de meeste Europese landen, en ook in de Verenigde Staten, is het drie jaar bachelor plus twee jaar master, of zelfs vier jaar bachelor. Daarna volgt, net als hier, een gespecialiseerde beroepsopleiding voor degenen die rechter, advocaat of notaris willen worden.' Eijlander ziet een remedie in drie onderdelen: verdieping, verbreding en internationalisering, en dat al in een vroeg stadium van de studie. 'Verdieping houdt in dat de student niet alleen positief recht krijgt, kennis die overigens snel verouderd. Het gaat erom dat de student de grondslagen van het recht begrijpt. Daarvoor zijn vakken nodig als rechtsgeschie-

denis, rechtsfilosofie en -methodologie, misschien ook Romeins recht. Die vakken zijn er wel, maar er wordt tegenwoordig minder tijd aan besteed. Aandacht voor de fundamenten van het recht en van het rechtssysteem is onontbeerlijk, en die hoort aan het begin van de studie.'

STATISTIEK

Naast verdieping heeft de student ook behoefte aan verbreding. 'Er zijn vakken buiten de juridische studieonderdelen waar de student op zijn minst kennis mee moet maken, zoals psychologie. Ook van methoden en technieken van sociaal-wetenschappelijk onderzoek, zoals statistiek, moet de student kaas hebben gegeten. Je hoeft echt geen superspecialist te worden, maar als juridische professional moet je wél een goede gesprekspartner zijn voor deskundigen uit andere disciplines. Je moet er genoeg van begrijpen om te weten wat je met de resultaten van onderzoek op die terreinen kunt doen en ook wat je er niet mee kunt doen. Aan een strafzaak als die van Lucia de Berk zie je hoe belangrijk kennis van statistiek voor juristen is.' De Berk werd aanvankelijk veroordeeld, bij welke veroordeling statistische gegevens een

belangrijke rol speelden. Na heropening van de zaak werd zij dit jaar vrijgesproken. De op de statistische gegevens gebaseerde bewijsconstructie is onderuit gehaald. 'Ten slotte moet de studie internationaler worden, en daarmee bedoel ik niet alleen dat Europees recht verplicht moet worden', vindt Eijlander. 'Het gaat erom dat studenten kennis nemen van andere rechtsstelsels. Dat is typisch academisch en je leert er veel van: het begrijpen en verklaren van verschillen, waardoor je ook meer inzicht krijgt in je eigen rechtssysteem.'

SPECIALISEREN

Toch pleit Eijlander niet voor een University College, of een Liberal Arts College. Dat is een brede bachelor waarbij studenten allerlei vakken kunnen volgen. 'Nee, ik heb het echt over een brede juridische opleiding. De vakken die ter verdieping en verbreding bij het curriculum horen worden gerelateerd aan het

recht. Het gaat juist om de samenhang, de verbinding van het juridische met andere disciplines, en wel in een vroeg stadium van de studie. Het leggen van dit soort fundamenteen hoort echt bij een academische opleiding en daardoor wordt het onderscheid met het hbo ook direct helder.'

Bij een brede academische bachelor hoort verder dat studenten niet te vroeg gedwongen worden om keuzes te maken. 'Dat leidt tot uitval en tot verandering van keuzerichting', zo ervaart Eijlander. 'Wat mij betreft hoort specialisatie bij de masterfase, en gaan studenten op z'n vroegst in het derde jaar van de bachelorfase richting kiezen. Dan heb ik het over de studie Nederlands Recht. Maar ook voor de notariële studie wil ik verdedigen dat de specialisatie pas in het derde jaar begint en dat notariële studenten niet, zoals nu, al vanaf het tweede jaar een eigen programma volgen.'

EXCELLENTE MASTER

Als de specialistische vakken van de bachelorfase naar de master verschuiven, rijst de vraag of de eenjarige master genoeg ruimte biedt voor het specialisatieprogramma. Is een jaar genoeg om juristen voor de praktijk af te leveren? Eijlander ziet drie mogelijkheden om

Eijlander pleit voor een brede juridische bachelor. Vervolgens zijn er drie wegen:

1. de eenjarige master, waarbij de jurist pas tijdens de beroepsopleiding de bevoegdheid krijgt zelfstandig het beroep uit te oefenen (het zgn. civiel effect ontstaat nog niet bij het afstuderen);
2. de tweejarige master voor alle studenten, waarna ze bevoegd zijn;
3. de excellente master voor bepaalde studenten (Eijlanders voorkeur). Hierna volgt de beroepsopleiding, waarvan de zwaarte afhangt van de master.

de tweede fase van de rechtenstudie vorm te geven. 'Je kunt ervoor kiezen om de master in één jaar te blijven doen. Het accent verschuift dan enigszins naar de juridische beroepsopleidingen, gecombineerd met de stages voor notariaat en advocatuur en de Raio-opleiding voor de rechterlijke macht. Je kunt bepalen dat

een jurist pas bevoegd wordt om in een juridisch beroep te werken na afronding van een – deel van – de beroepsopleiding. Op die manier kies je ervoor om aan een eenjarige master geen civiel effect te verbinden, daar is dan meer voor nodig dan alleen de academische studie. Een tweede mogelijkheid is de masters te verlengen naar twee jaar, zodat het programma in totaal vijf jaar wordt, voor iedereen. En de derde mogelijkheid is een tweede masterjaar te introduceren, speciaal voor de voorhoede van bepaalde beroepsgroepen. Collega Mols en ik pleiten voor de invoering van een excellente master, een tweede masterjaar voor geselecteerde studenten. Selectie gebeurt op basis van criteria als motivatie, attitude en eerder verworven competenties. Het onderwijs moet op de persoon van de student zijn toegesneden en daarom moeten de groepen niet groter dan 25 à 30 studenten zijn.'

ACADEMISCH

Eijlander ziet de excellente master als beroepsopleiding, maar dan wel met academische inslag. 'Het idee is om de academische vorming met de praktijk te combineren. We stellen ons voor dat de studenten vooral met

casussen werken, net als in de Verenigde Staten gebeurt. Eventueel kan het tweede jaar van de master gecombineerd worden met een baan in de juridische praktijk, zodat de studenten eigen cases kunnen inbrengen en kunnen reflecteren op hun praktijk. Net als in de bachelorfase moet het academische aspect in de masterfase een rol blijven spelen, het moet méér dan beroepsopleiding zijn. Dit onderwijs moet dan ook in handen van de beste docenten zijn.'

Ook zonder de excellente master moeten de juridische beroepen toegankelijk zijn. 'Ja, dan krijg je verschillende soorten juristen, maar daar is niets mis mee. Nu zie je ook verschillen. Zo zijn er advocatenkantoren die graag gepromoveerde sollicitanten hebben. Anders dan vroeger is dat tegenwoordig populair. Maar dat betekent niet dat er voor niet-gepromoveerde advocaten geen plaats is.' De ideeën voor de excellente master zijn

vooral toegespitst op de opleiding voor de rechterlijke macht. De Raad voor de Rechtspraak staat inhoudelijk positief tegenover de plannen. Op de expertmeeting op het ministerie van Justitie bleken ook vertegenwoordigers van notariaat en advocatuur oren naar de ideeën te hebben. 'Zo'n excellente master is ook voor die beroepsgroepen geschikt, waarbij het curriculum natuurlijk aan het beroep wordt aangepast', besluit Eijlander. ■

Prof. dr. Ph. (Philip) Eijlander (1957) is sinds 2008 rector magnificus van de Universiteit van Tilburg. Daarvoor was hij ruim drie jaar decaan van de rechtenfaculteit. Philip Eijlander studeerde bestuurskunde en promoveerde in 1993. Hij werkt sinds 1983 aan de universiteit in verschillende functies waaronder vanaf 1999 als hoogleraar staats- en bestuursrecht. Van 1989 tot 1997 was hij ook in dienst van de rijksoverheid, onder meer als directeur Onderzoek en Wetenschapsbeleid bij het ministerie van Justitie en directeur Toezicht bij het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.

'Je hoeft echt geen superspecialist te worden, maar je moet wél een goede gesprekspartner zijn voor deskundigen uit andere disciplines'

Een accountant die u scherp houdt.



Kwaliteit en integriteit. Ze zijn cruciaal voor u als notaris-kantoor. Maar als de marktsituatie is zoals nu, hebt u meer nodig. Inzicht in cijfers. Oog voor kansen in de markt. Grip op het rendement. Kortom, een accountant die u scherp houdt. Bij Van Ree Accountants begrijpen we dat. We hebben ervaring als accountant van notariskantoren.

Behalve onbetwiste betrouwbaarheid bieden we ook adequate ondersteuning. Van jaarrekening tot financiering. Van fiscaal advies tot bedrijfswaarderingen. Van managementinformatie tot salarisadministratie. Wat u vooral zult waarderen, is onze frisse kijk op uw cijfers. Maak een afspraak voor een persoonlijke kennismaking!

VAN REE. EEN FRISSE KIJK OP CIJFERS.

DOORN | BARNEVELD | GELDERMALSEN

AUDIT & ASSURANCE | ACCOUNTANCY | BELASTINGEN | CONSULTANCY

WWW.VANREEACC.NL

Wie zorgt er straks voor Pietje?



Nadenken over het moment dat u er niet meer bent... Dat is niet leuk en vaak heel emotioneel. Wat gebeurt er met uw nalatenschap; gaat die naar uw nabestaanden of kiest u voor een goed doel? Maar ook: wie zorgt er straks voor uw huisdier?

Onze medewerkers zijn niet alleen deskundig op het terrein van praktische regelingen, maar ook beschikbaar voor een goed gesprek over uw zorgen en twijfels en, zo u wilt, over geloofsvragen.

Bel ons als u een persoonlijk advies wilt voor uw unieke situatie.

Stichting Leger des Heils, Afd. Nalatenschappen
 Postbus 3006, 1300 EH Almere
 Tel.: (036) 539 81 62 • fw&m@legerdesheils.nl
 www.wiezorgterstraksvoorpietje.nl



Opzoek
 + Oponderwerp
 OpMaat



OpMaat_voor het Notariaat Uw digitale notariële basisbibliotheek

Bent u veel tijd kwijt met het lezen van vakliteratuur en het zoeken naar notariële vakinformatie in uw papieren tijdschrift-archieven? Met **OpMaat_voor het Notariaat** zoekt én vindt u eenvoudig en snel in de meest complete digitale bron van informatie voor het notariaat. Op elk gewenst moment en op elke locatie. Met de dagelijkse *Notamail/Notafax* en de wekelijkse *Notariële Documentatie* wordt u snel op de hoogte gebracht van alle actualiteiten. Kortom een zeer compleet systeem!

Neem nu vrijblijvend een **gratis proefabonnement** en ervaar 1 maand het gemak van **OpMaat_voor het Notariaat**. Kijk voor meer informatie op: www.sneltotdekern.nl

OpMaat
SNEL TOT DE KERN VAN DE ZAAK

Sdu UITGEVERS

Top Performer Program

Energie is niet alleen fysiek

Holland Van Gijzen biedt sinds enkele jaren hun partners het Top Performer Program aan, gericht op het managen van je energie en vitaliteit. 'Hoewel sport het meest tastbare onderdeel is van het programma, draait het daar niet alleen om,' benadrukt Paul Bartelings, verantwoordelijk voor opleidingen en kennismanagement van dat kantoor. Wat is het dan wel?

TEKST Mechtelt Lindenhovius | FOTO Truus van Gog

'O ns bedrijf stelt hoge eisen aan zijn medewerkers, van laag tot hoog. Er is een enorme prestatiedruk. Daarom geven we ze goede opleidingen op beroepsmatig niveau en voor de persoonlijke ontwikkeling. Maar is dat genoeg?' Aan het woord is Caroline van den Berg, verantwoordelijk voor partner development bij Ernst & Young (E&Y) in België en Nederland en daarnaast projectleider rondom vitaliteit- en energiemangement (Fit4theJob) bij dat bedrijf. En dat laatste is nu net waar het bij het Top Performer Program allemaal om draait. Dat programma is twee jaar geleden geïntroduceerd voor de partnerpopulatie van E&Y en advocaten- en notariskantoor Holland Van Gijzen (HVG). Van den Berg: 'De partnerjaarlaag 2007 vroeg zich af hoe ze het partnerschap duurzaam en verantwoord zouden kunnen volhouden. Helemaal omdat andere aspecten zoals gezin en bezinning ook steeds belangrijker waren geworden.' Paul Bartelings, vanuit HVG bij het programma betrokken, vult aan: 'Moeten we tachtig uur per week gaan werken? Of toch vooral slimmer? Zouden we niet wat kunnen leren van de principes uit de topsport? Topsporters hebben allemaal een bepaalde sportieve basis, maar hoe gaan ze mentaal om met de druk. Hoe piek je op het moment dat het moet?'

TOKKELWERK

Voor Koen Gonnissen van het Belgisch/Nederlandse bedrijf Mentally Fit is dat duidelijk. Het draait allemaal om het optimaliseren van je energie. Gonnissen schreef samen met Alain Goudsmet in 2005 het boek 'De

Bedrijfsatleet', dat parallellen trekt tussen sport en bedrijf. Hij werkt sinds 1999 hoofdzakelijk als trainer/coach in de bedrijfswereld. Daarvoor deed hij jarenlang als coach ervaring op met verschillende toptennissers. Onlangs was hij nog betrokken bij de terugkeer van Kim Clijsters in het tenniscircuit. 'Ik vroeg Kim toen hoeveel moeders zij kende die topsport bedrijven of die een succesvolle comeback hebben gemaakt na hun zwangerschap. Ze kende er niet veel. En dat is niet onbegrijpelijk! Je energiemangement is namelijk totaal veranderd. Je kind zuigt energie uit je lichaam, waar je vroeger egoïstisch kon zijn. Dat betekent dat je nog beter dan vroeger moet omgaan met je energie.' Mentally Fit onderscheidt daarin drie verschillende assen, de functionele of mentale (IQ), de relationele of emotionele (EQ) en de fysieke of energetische as (FQ). 'Energie is dus niet alleen maar fysiek,' benadrukt Gonnissen, 'het is de optelsom van alle drie de batterijen. In de topsport ben je zo sterk als je zwakste batterij. Voor een notaris geldt dat ook. Hij zal vooral moeten putten uit zijn emotionele en mentale batterij. Fysiek doet hij niets. Hij kruipt iedere dag in zijn auto, rijdt naar zijn werk en gaat achter zijn bureau zitten. Het meest vermoeiende is vermoedelijk wat 'tokkelwerk' op zijn computer, maar dat zal waarschijnlijk zijn secretaresse doen.'

STIJVE HARK OF MENSELIJKHEID

Volgens Gonnissen gebeurde 'stretching' van het menselijk potentieel tot enkele jaren geleden maar in één richting, die van het IQ. Maar de laatste tijd onder andere door de economische crisis is dat veranderd. Mensen moeten tegenwoordig diep putten uit hun fysieke reserves. Met minder mensen moet hetzelfde werk worden gedaan. Of ze hebben angst om hun baan te verliezen; ze komen ziek op hun werk. Daarnaast signaleert Gonnissen dat in Europa veel meer mensen antidepressiva zijn gaan slikken of medicamenten om in slaap te komen. In België slikt een op de drie een van deze middelen, wat uiteraard consequenties heeft voor de dag die volgt. Ook het aantal jonge managers met



Bel voor informatie of afspraak ons kantoor:

Mr T.A. de Boer 073 - 64 08 530

of buitenkantooruren: 073 - 64 30 494

Buro Merks

CONSULTANCY

■ Raadgevend bureau voor:

■ NOTARISSEN

■ KANDIDAAT-NOTARISSEN

■ Kandidaat-notaris, mogen wij u een goede raad geven?

- Bijvoorbeeld bij sollicitatie naar:
- een andere werkring en nieuwe standplaats,
- een vacante standplaats.

■ Correspondentie-adres:

Postbus 3408

5203 DK 's-Hertogenbosch

■ E-mail: info@bumeco.nl

Telefoon: 073 - 64 08 530

Telefax: 073 - 64 08 539

**Kom je van
het toilet,
weg huis.**

Binnen 5 minuten je huis verkocht.

Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling
Het veilinghuis dat meer biedt.

mva.nl/veiling

dvH de Velde Harsenhorst
FINANCIËLE ADMINISTRatieve CONSULTANCY

Voor het notariaat...
...flexibiliteit in capaciteit

Financiële Administratieve Consultancy

administratieve dienstverlening	interim management	finance en control
salaris-administratie	accountancy en fiscaliteiten	opleidingen

de Velde Harsenhorst
Financiële Administratieve Consultancy
Tel. 038-4528566 E-mail: info@develdeharsenhorst.nl
www.develdeharsenhorst.nl

— 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

- burn out is gestegen. ‘Alles bij elkaar hoog tijd om anders te gaan denken,’ stelt Gonnissen. Ook het sociale aspect is steeds belangrijker geworden. Gonnissen: ‘Wie wil ik als mijn notaris? Wil ik samenwerken met die stijve hark die een groot expert is, maar absoluut geen menselijkheid toont of wil ik een notaris die ook nog eens naar je luistert. Die in staat is om te bemiddelen en gewerkt heeft aan zijn relationele vaardigheden? Ik zou het wel weten.’

HOLISTISCH CONCEPT

Mensen trainen is één zaak, het resultaat van trainingen meten een andere. Het inhoudelijke concept van Mentally Fit werd meetbaar gemaakt door het bedrijf LifeGuard. Zo ontstond het Top Performer Program, dat in totaal zes maanden duurt. Na het invullen van een vragenlijst op het portaal van LifeGuard volgt een gezondheidstest. Van den Berg: ‘Daaruit blijkt hoe je drie batterijen, je IQ, EQ en FQ, er op dat moment voor staan. Vervolgens schrijf je je eigen vitaliteitsdoelstelling en krijg je een *performance buddy* toegewezen, een schakel tussen jou en bijvoorbeeld een diëtist of slaapdeskundige wanneer dat nodig mocht zijn.’ Tijdens het programma verzorgt Koen Gonnissen twee trainings-

dagen, waarin hij dieper ingaat op de fysieke as, want die zal op langere termijn het succes van de carrière bepalen. ‘We herhalen de wetten van Moeder Natuur.

Eigenlijk alles wat een topsporter weet over zijn lijf, maar wat notarissen vaak niet weten of vergeten zijn. Ik bespreek slaapstructuren en -stoornissen en wat stress is. Iedereen vindt dat altijd ongelooflijk boeiend, soms ook wel confronterend. Ook laat ik zien hoe je signalen herkent van de verschillende stadia van een burn out. En natuurlijk zoeken we naar oplossingen. Slechte rituelen worden vervangen door nieuwe die meer energie geven.’ Het Top Performer Program is een holistisch concept, aldus Gonnissen. Het bekijkt alle vormen van energie en zoekt naar lekken in je mentale, emotionele en fysieke batterij. Vervolgens geeft het

‘Je bent zo sterk als je zwakste batterij’



oplossingen om die lekken te dichtten. Dat maakt dit programma anders en uniek. Bartelings: ‘Het is niet alleen een sportprogramma, het heeft ook alles te maken met slaap, voeding, mentale controle, emoties en het omgaan met stress.’

ESSENTIE

Tot nu toe hebben honderd partners het Top Performer Program doorlopen. Bartelings vindt het bijzonder dat niemand tussentijds is afgehaakt. Gezondheid en energie blijkt een gevoelige snaar te zijn. Er wordt na afloop ook een wezenlijke gedragsverandering bereikt. ‘Tachtig procent van de deelnemers is zichtbaar verbeterd op fysieke fitheid. Ook voelen ze zich energiever en vitaler,’ zegt Van den Berg. ‘Natuurlijk willen we die resultaten graag koppelen aan productiviteit en kwaliteit, maar daarvoor zijn we ook afhankelijk van andere factoren.’ Vanwege de positieve uitkomst is E&Y in mei gestart met eenzelfde soort programma voor alle andere medewerkers, genaamd Fit4thejob. Daarnaast wordt het cateringbeleid onder de loep genomen en wil E&Y het programma gaan aanbieden aan cliënten. Van den Berg: ‘We hebben het vitaliteitsdenken echt omarmd. Het een ideologie noemen, gaat te ver, maar het is wel onze visie op het ontwikkelen van potentieel. Dat is voor mij echt de kern.’ ■

Sandra van Loon-Vercauteren (39) is sinds 1 juli partner en sinds half augustus notaris bij Holland Van Gijzen. Tijdens het introductieprogramma voor de nieuwe partners heeft ze een oriënterende workshop gehad over het Top Performer Program. Omdat dit haar erg aansprak, heeft ze zich nu opgegeven voor deelname aan het programma. Waarschijnlijk start ze in september.

‘Wat mij aanspreekt, is dat het programma niet alleen maar focust op fysieke inspanning. Je denkt snel dat sport de eerste logische stap voor ontspanning is, maar dat is dus niet altijd zo. Het maakt uit wanneer je gaat sporten. Op welk tijdstip van de dag, maar ook of je het doet als je gestrest bent of juist relaxed.

Een andere *eye opener* voor mij was het slaappatroon. Ik slaap altijd vrij weinig, zo’n 5 of 6 uur per nacht en ga pas na middernacht naar bed. In het ideale slaappatroon slaap je 7/8 uur, maar moet je ook rond elf uur in bed

liggen. In die eerste periode van je slaap herstel je namelijk vooral fysiek, dat neemt af naarmate je slaap vordert. In de laatste periode ligt de piek in het mentaal/emotionele herstel. Maar, daarbij maakt het dus wel uit *wanneer* je die uren slaapt; er is niet voor niets een dagen-nachtritme. Als ik dus om één uur ga slapen, dan mis ik het optimale fysieke herstel. Ik probeer nu dus eerder naar bed te gaan.

Verder probeer ik in mijn werkplanning rekening te houden met energiepieken en -dalen. Afspraken waarbij ik scherp moet zijn, plan ik in mijn *energy peaks*. Liefst geen topmeeting vlak na de lunch.

Voor mijn partnerschap heb ik pas een uitgebreide medische keuring gehad waaruit bleek dat ik topfit was qua gezondheid en conditie. Grappig is, is dat ik me niet altijd zo voel. De indruk die ik van het Top Performer Program heb, is nu juist: Hoe zorg je dat je op papier niet alleen maar topfit bent, maar je ook zo voelt. Daar komt die balans tussen IQ, EQ en FQ om de hoek kijken.’

Actief op zoek naar werk

De kick van werken in het buitenland

Werken in het buitenland is voor veel kandidaat-notarissen een fantastische ervaring. Maar het werk komt daar niet vanzelf aanwaaien. Er moet geluncht, genetwerkt en geborreld worden. Wat zijn hun ervaringen?

TEKST Arnaud Veilbrief | FOTO'S Luca Schurink

Ik voel nog die kick toen ik voor het eerst Times Square overstak om naar ons kantoor aan Rockefeller Plaza te gaan. Dat geeft echt kippenvel hoor', aldus Thijs Olthoff, kandidaat-notaris bij Nauta Dutilh. Dit is slechts één van de vele positieve reacties van kandidaat-notarissen die enige tijd in het buitenland hebben gewerkt. Wie bij één van de grote advocaten- en notarissenkantoren werkt en graag wil, kan een tijdje werken op de vestigingen in New York, Londen, Peking, Parijs of een andere wereldstad. Even weg uit de vertrouwde omgeving, een avontuur tegemoet. De advocaten en notarissen die zijn geweest, vertellen bijna zonder uitzondering enthousiaste verhalen: werken in het buitenland was een fantastische ervaring die ze niet hadden willen missen.

OVERBRUGGEN TIJDSZONES

Thijs Olthoff (33) greep zijn kans met beide handen aan. Hij moest eerst een jaar wachten tot een collega terugkwam, maar in de dagen tussen kerst en oudjaar 2007 zat hij in het vliegtuig. Nauwelijks had hij de kans gehad om Manhattan te verkennen of hij stond al oud en nieuw te vieren met andere expats in een club op een dakterras met uitzicht op het Empire State Building. 'Ik kwam in een gespreid bedje terecht. Een woning, een baan en een superleuke groep mensen om me heen.' Hij woonde om de hoek bij Times Square, op de 29e etage van een wolkenkrabber, met uitzicht op het noorden. Manhattan aan zijn voeten.

Coen Sip (32) was een maand eerder dan Olthoff naar New York vertrokken en bleef er een jaar. Het kantoor bracht hem onder in een tot appartementengebouw verbouwde loods in het chique en hippe West Village. Hij sliep de eerste nacht in een leeg appartement, maar de volgende dag kwam IKEA de inboedel afleveren. 'Had ik allemaal vanuit Nederland besteld', lacht Sip. De eerste tijd voelde nog wat onwennig. Er was een conciërge die hem 's ochtends groette bij het weggaan. In de buurt liepen vrouwen rond met mopshondjes die een truitje droegen.

Het speciale gevoel bleef, maar ze draaiden al

snel mee in de praktijk. Heel groot zijn de verschillen met Nederland volgens Sip nu ook weer niet. ‘Ook in Nederland werken we voor Amerikaanse cliënten en ook hier gaat toch zeker de helft van het werk in het Engels. De belangrijkste reden om er te zitten, is de overbrugging van tijdzones en het persoonlijke contact met de cliënten.’

De Nederlandse kantoren in New York houden zich vrijwel alleen bezig met financieringen en vennootschapsrecht (*corporate* en *finance*). Meestal hebben twee partners de leiding van het kantoor en werken er verder een handvol advocaten en één kandidaat-notaris. Ze bedienen Amerikaanse cliënten die ze voor een flink deel van Amerikaanse advocatenkantoren krijgen doorspeeld.

Veel van het werk is ‘fiscaal gedreven’, zegt Sip. ‘Amerikaanse investeerders richten Nederlandse rechtspersonen op om bijvoorbeeld een overname te doen.’ De coöperatie is een populaire rechtsvorm waarvan Nederlandse advocaten en notarissen veel gebruikmaken bij het bedienen van de Amerikaanse cliënten. Olthoff heeft zich er zelfs in gespecialiseerd. ‘In de Nederlandse praktijk in Amerika zie je veel structuren met een coöperatie. Een coöperatie hoeft over dividenden geen dividendbelasting te betalen. We kregen dus vaak verzoeken van Amerikaanse cliënten om zo’n structuurtje op te zetten.’

CULTUURVERSCHILLEN

Het werk komt niet vanzelf aanwaaien. Er moet geluncht, geborreld, genetwerkt worden. Met iedereen die iets voor je kan betekenen en dus vooral ook met Amerikaanse advocaten. Dat heeft een speciale naam: *referral*, doorverwijzen. Olthoff: ‘Als een Amerikaanse cliënt tegen zijn advocaten zegt dat hij een Nederlandse structuur wil opzetten, hopen wij natuurlijk, dat die advocaat hem naar ons stuurt. Ieder van ons moest daarom minstens één lunchafspraak per week hebben. Kende je niemand? Je regelde het maar. Ontzettend goed. Daar heb ik zo veel van geleerd.’ Amerikaanse advocaten zijn uit een wat ander hout gesneden dan de Nederlandse. Sip: ‘Ze zijn wel erg klantgericht, ja. Ze zitten bovenop iedere zaak en verwachten van jou hetzelfde. Maar het is niet zo dat je geen normaal gesprek met ze kunt voeren. En als je iets goed hebt gedaan, laten ze je dat ook wel merken.’ De actieve zoektocht naar werk die van iedere medewerker wordt verwacht, is één van de grootste verschillen met ‘thuis’. Maar dat gaat in New York anders dan in Parijs. Waar men in

de directe Amerikaanse zakencultuur snel *to the point* komt, schrijven de Franse omgangsvormen diplomatie en subtiliteit voor. Al bij het voorgerecht de zaken aansnijden en de ander vertellen waarom samenwerking met *jouw* kantoor unieke voordelen biedt? *Ça ne se fait pas* – oftewel: *not done*. ‘Tijdens het eten heb je het over alles – politiek, cultuur, je persoonlijke interesses – behalve over zaken’, zegt Bastiaan Cornelisse (35). ‘Pas helemaal aan het eind komen de zaken ter sprake. En dan vaak nog oriënterend.’ Zakelijk en juridisch Parijs lijkt op het eerste gezicht een ‘onneembaar bastion’, zegt Cornelisse. Maar dat valt erg mee, als je tenminste Frans spreekt. ‘Naarmate ik beter Frans sprak, verliepen de contacten meer ontspannen. En je moet bereid zijn om te investeren in je contacten. Van sommige relaties met Franse advocaten pluk ik nu pas de vruchten, nu ik allang weer in Nederland ben.’ Het kantoor van Loyens & Loeff in Parijs, gelegen aan de zeer chique Avenue Franklin Roosevelt, is groter dan dat in New York. Er

‘We kregen verzoeken van Amerikaanse cliënten om zo’n structuurtje op te zetten’

werken in totaal 35 advocaten, fiscalisten en (kandidaat-)notarissen. ‘Er zijn nog altijd veel Franse bedrijven die in Nederland belangen hebben’, zegt Cornelisse. ‘Ik hield me met een breed scala aan onderwerpen bezig: overnames, fiscaal gedreven structuren, financieringen, *due diligence*, en natuurlijk het opstellen van allerlei stukken. Onze klanten zijn heel divers: van grote familiebedrijven tot beursgenoteerde ondernemingen. Supermarkten, financiële dienstverleners, industrie, heel breed.’



BLIJVEN?

De onvermijdelijke vraag is: hebben ze overwogen om daar te blijven? En willen ze terug?

‘Nee’, antwoordt Olthoff beslist. ‘Ik heb een fantastische tijd gehad, maar ik mis New York niet. Wat ik wel mis, is het sociale leven. Het is heel open, wie mee wil naar een etentje of een feest, kan altijd aanhaken.’

‘Ik begon de dynamiek van het grote kantoor te missen’, zegt Cornelisse. ‘Maar ik kom nog regelmatig in Parijs, bezoek dan cliënten en relaties. En ik hoop er ooit weer te wonen.’ ‘Uiteindelijk wilde ik ook wel weer terug naar Nederland’, zegt Sip. ‘Bovendien was mijn vriendin hier gebleven. Eén jaar weg was wel het maximum.’

Zo zijn ze weer in Nederland. Cornelisse aan het Weena in Rotterdam, Olthoff en Sip in die voor Nederlandse begrippen spannende en dynamische Zuidas. Olthoff: ‘Ik kook en was ook weer zelf.’

ZIJ GAAN NOG

Jeroen Veenhof (29) en Kicky Reef (27) van De Brauw Blackstone Westbroek gaan hun buitenlandavontuur nog tegemoet. Veenhof vertrekt begin november voor twee maanden naar New York, Reef is begin september vertrokken om vier maanden te werken op de nieuwe vestiging in Beijing. ‘Ik heb er enorm veel zin in’, zegt ze een week voor haar vertrek. ‘Een ander land, een andere cultuur. Ik vind het geweldig dat De Brauw zulke kansen biedt.’ Veenhof: ‘Heel verfrissend. Even eruit, even een andere setting.’ Is het alleen niet wat kort? Veenhof: ‘Je zal je verbazen hoeveel je kan doen in zo’n korte tijd.’ Reef: ‘We werken volgens Nederlands recht, dus na de jetlag zal ik gewoon kunnen meedraaien.’ Veenhof: ‘Ik kijk uit naar New York. De energie die je voelt door er alleen maar rond te lopen.’

NUT VOOR HET KANTOOR

Claartje Schrijvers, Hoofd Recruitment Nauta Dutilh: ‘Bij ons kantoor kan een kandidaat-notaris die zijn interne opleiding heeft voltooid een tijd in een buitenlandse vestiging werken. We bieden ook getalenteerde studenten de kans om een maand stage te lopen in het buitenland. Dat kost geld, maar aan de andere kant: anders zijn we dat kwijt aan een selectiebureau. En ook als ze niet bij ons komen werken, levert het goede mond-tot-mondreclame op.’ ■



Wat neem jij mee?

Wat je elke dag bij je hebt, zegt veel over wie je bent. Over wat je bezighoudt, de dingen die je meemaakt en wat je motiveert. Bij AKD zijn we benieuwd naar wat mensen 'meenemen'. Naar hun interesses en ambitie. Wat deed jou besluiten rechten te gaan studeren? En wat wil je bereiken? AKD bestaat uit een hecht team van bevlogen advocaten en notarissen. Professionals met een eigen stijl. Vastbesloten alles eruit te halen wat erin zit. We investeren dan ook veel in de ontwikkeling van jong talent. Spreekt onze werkwijze jou aan? Laat het ons weten. We zijn benieuwd naar wat jij meeneemt. Kijk op watneemjijmee.nl.

Last van mee-eters

Recent ontving ik een verzoek van een nalatenschapplanner om een testament voor haar opdrachtgever op te maken. Een bespreking vooraf was niet nodig. Een eenvoudige erfstelling en een executeurbenoeming, dat was alles. Toch wilde de vriendelijke, enigszins zenuwachtige dame op leeftijd na mijn informatie en tips een ander testament. Wat voegt zo'n planner nu eigenlijk toe? Een dame voorbereiden op een bezoek aan de notaris? En dat voor de prijs van 375 euro! Geen idee of deze nalatenschapplanner opleiding en ervaring heeft in de notariële praktijk? Een mee-eter! Terwijl ik dacht dat ik hier na mijn puberteit wel van af was. Maar zo zijn er velen die hun graantje meepikken uit de notariële ruif en daarbij cliënten uitknijpen.

ONTERECHT

Neem de exploitant van een offertesite. De consument ontvangt na plaatsing van de offerteaanvraag de melding dat deze succesvol is verzonden, maar niets is minder waar. Probeer dat maar eens recht te zetten. Hoe voorkom ik het onterechte beeld dat ik niet reageer op offerteaanvragen? De oplossing staat op de site: 'vermeld uw juiste naam en adres en u zult zien hoeveel offerteaanvragen u zult ontvangen'. Per ontvangen aanvraag betaal je een *fee*. Offertesites zijn prima, maar dienen niet door mee-eters, die slechts beschikken over niet meer dan een laptop en internetverbinding, geëxploiteerd te worden.

WEG ERMEE

Nog een categorie. De 'foute' tussenpersoon – goed gepakt en geschoeid, gebruikend, zonnebril op het hoofd en een groot horloge om de arm – die bij het passeren meent dat hij de akte beter kan uitleggen dan de notaris. Jonge mensen,



die voor het eerst een huis kopen, zijn de dupe. Zij worden vanuit alle hoeken van het land benaderd om via hen de hypotheek met de laagste rente af te sluiten. Natuurlijk hebben consumenten behoefte aan bedrijven die hen informeren over alle vormen van (hypotheecaire) geldleningen. Maar de hypotheekwereld deugt niet: banken en financieeringsinstellingen zouden op dit gebied ook hun verantwoordelijkheid moeten nemen. Weg met die mee-eters, die een factuur sturen gelijk aan anderhalf procent van de hoofdsom (het maximale toelaatbare bedrag dat de notaris mag uitkeren). De starter op de woningmarkt heeft geen idee dat dit toch wel gemakkelijk verdiend en duur betaald is. De AFM is wel een stukje op de goede weg, maar we zijn er nog lang niet.

En soms geloof je je eigen oren niet. Als je informeert bij de cliënt naar de ontbrekende gegevens die nodig zijn voor de afgifte van een verklaring van erfrecht, krijg je te horen dat die tussenpersoon

‘Zo zijn er velen die hun graantje meepikken uit de notariële ruif en daarbij cliënten uitknijpen’

het testament bestudeert. Tja... dat zal nog wel even duren en zal de cliënt het nodige kosten.

POSITIEVE ENERGIE

Maar mee-eters vind je ook in de eigen beroepsgroep. De (kandidaat-)notarissen die websites ontwerpen waarmee men cliënten beoogt binnen te halen. Word gewoon notaris en vergeet de afspraken met Otto en Wehkamp. Allemaal verloe(n)dering van ons ambt. Ongewenste mee-eters maken onderdeel uit van het marktgebeuren dat slechts één (minder belangrijk) onderdeel van de notarispraktijk vormt. Concentreer je op je vakinhoud en zorg voor een goed georganiseerd kantoor. Alle positieve energie die je in je ambt, medewerkers en cliënten stopt, wordt elke dag weer beloond, ook in economisch slechtere tijden.

*Marja Moerland,
notaris te Brielle*





OPINIE

Voor het goede begrip

Als bestuur reageren wij graag op de bijdrage van notaris Van der Horst in het Notariaat Magazine nummer 7/8:

Wij menen dat de wijze waarop politiek en samenleving op dit moment aankijken tegen marktwerking binnen de juridische dienstverlening en daarnaast ook technologische ontwikkelingen, ons dwingen de toekomst onder ogen te zien zoals in de notitie 'In transitie' verwoord. De heer Van der Horst blijft zich verzetten tegen wat wij zien als de veranderde tijd, waarmee begrijpelijk is dat 'In transitie' voor hem niet aanvaardbaar is. Korter gezegd: het is juist dat wij er in onze beleidsnotitie voor hebben gekozen een aantal gegevenheden als vertrekpunten te nemen, waar Van der Horst over deze gegevenheden een afwijzend moreel oordeel velt.

ESSENTIE NOTARIAAT

De essentie van het Latijnse notariaat is de bevoegdheid tot het vervaardigen van authentieke akten, dwingende bewijsmiddelen die hun bewijskracht pas verliezen wanneer vervalsing is gebleken. Omdat overheden zorg hebben voor een betrouwbare rechtsbedeling, hebben zij een directe verantwoordelijkheid voor het publiek notariaat. De inrichting van het notariaat is een zaak van goed overheidsbeheer, in te vullen naar tijd en omstandigheden. Een vestigingsbeleid is zo'n beheermaatregel, een tariefmaatregel is dat mogelijk ook.

Maar zoals de rechtshistoricus C.M. Cappon in zijn inaugurele rede op 29 januari jl. nog aansneed, horen overheids-tarieven historisch gezien niet tot de kern van het beroep. Zo kende de Ventôsewet van 1803 vaste standplaatsen, maar geen regeling voor het notarieel honorarium. Frankrijk kende lange tijd geen tarieven. In Nederland had de tariefregulering

door de overheid lang geen materiële betekenis. Tot de wet van 1999 bepaalde niet de overheid de hoogte van de tarieven, maar de eigen beroepsorganisatie. Cappon ziet het notariaat van na 1999 met zijn vrijere vestiging en de vrije tarieven zelfs dichter staan bij het oorspronkelijke model dan de voordien bestaande regulering. Hierbij wordt nog opgemerkt dat werkterrein en positie van de Latijnse notariaten van continentaal Europa veel minder identiek zijn dan Van der Horst suggereert.

BEVOEGDHEDEN

De notaris bekleedt een ambt. Dat heeft cultureel betekenis – zie hierna –, dat heeft juridisch betekenis. Maar de notaris is politiemans noch rechter. De wet spreekt van 'ambt' omdat de notaris zekere publiekrechtelijke bevoegdheden gekregen heeft. Bestuursrechtelijk gezien is de notaris bestuursorgaan alleen voor zover hij een wettelijk opgedragen taak verricht. Het notariaat kent een vermenging van publieke en private werkzaamheden. Maar het is niet de enige sector waar dit optreedt. Vergelijkbaar is de gerechtsdeurwaarder, maar het verschijnsel treedt ook elders op, bijvoorbeeld bij keuringen en certificeringen.

WILLEN EN MOETEN

Wij bestaan als notarissen niet alleen bij de gratie van positie en regels. Wij handelen tevens vanuit een traditie, vanuit een geheel van willen en moeten dat als gezamenlijk wordt aangevoeld. Dit brengt ons op de culturele betekenis van het begrip 'ambt', zoals die ook in de opinie van Van der Horst naar voren komt. Het ambt staat voor het vervaardigen van authentieke akten en de consultatie daaromheen, voor dienstverlening binnen het publiek domein. Het ambt staat voor de onpartijdige distantie



'Wij kunnen niet langer blijven omkijken naar wa'



*oos blijven om wat is en
t was. Wij moeten verder'*

waarmee de notaris zijn ministerie verleent. Het ambt staat voor ons voor een geheel van waarden waarin de ministerieplicht en het *full service* concept passen. Het ambt is gericht op continuïteit van dienstverlening. Het ambt staat voor de publieke dienst die altijd overal voor iedereen verkrijgbaar moet zijn.

Dit brengt ons tot de kern van de zaak. De overheid verplicht ons om ondernemend te zijn. Maar het geheel van plichten dat het ambt (in zijn culturele betekenis) ons oplegt – of dat wij vinden dat het ambt ons oplegt – biedt daartoe onvoldoende ruimte. Dat wij voor onszelf opnieuw tarieven mogen invoeren, is uitgesloten. Dat de overheid ons afdoende tarieven zal geven, ligt evenmin in het verschiep.

'Maatschappelijke verhoudingen laten zich niet bevriezen', zo schreven wij in 'In transitie'. 'We hebben te leven met marktwerking, het vrije beroep staat niet langer op een voetstuk, de ICT maakt dat veel werkprocessen rationeler en kenbaarder worden en ieder moet wat hij of zij aanbiedt ook kunnen "verkopen". Deze *facts of life* zijn voor ons vertrekpunt voor toekomstig beleid.'

Het zijn de tijdsveranderingen die ons dwingen om opnieuw na te denken over ons gezamenlijke willen en moeten. Ook culturele noties zijn niet aan de tijd onttrokken. Hiertoe geeft 'In transitie' een aanzet. Het is niet zo bijzonder dat reflectie van tijd tot tijd nodig is, ook niet voor ons beroep. Wij zijn niet voor niets een 'elastisch ambt'. Kijk bijvoorbeeld naar de debatten in de jaren '20 van de vorige eeuw en van na de oorlog. We hebben een tijd van interne discussie en toch ook van verwarring achter de rug. Wij kunnen niet langer boos blijven om wat is en blijven omkijken naar wat was. Wij moeten verder.

RUIMTE VOOR VERSCHIL

De heer Van der Horst heeft gelijk waar hij stelt dat het beroep diffuser wordt. Wij noemen in onze notitie meer diversiteit nadrukkelijk als een gevolg van marktwerking. Wij delen uitdrukkelijk Van der Horsts opvatting niet, dat specialisatie automatisch leidt tot een maatschappelijk minder betrouwbaar notariaat. Integendeel, de kwaliteit in de uitoefening van de werkzaamheden kan juist gebaat zijn bij specialisatie. Uiteraard kan het zijn dat het beroep als 'maatschappelijk onbetrouwbaarder' wordt ervaren. Maar de vraag is waar dit door komt. Iedere professionele heeft te maken met een steeds kritischer publiek dat gewend is om steeds waar voor zijn geld te vragen. Dit terug te draaien, ligt buiten ons bereik en dat moeten we ook niet willen.

Wij menen dat er meer ruimte moet komen voor verschil zonder afbreuk te doen aan de bijzondere positie die het notariaat inneemt. Wij willen aan de heer Van der Horst geenszins het recht ontzeggen zijn ambt te beleven en zijn praktijk te voeren zoals hij zich daar wel bij voelt. Maar datzelfde geldt ook voor anderen. Grens is het handelen in strijd met hetgeen een goed notaris betaamt. En waar die ondergrens ligt, daarover praten we verder.

Namens het bestuur van de KNB,
Geertjan Sarneel
voorzitter



‘De lol is om mensen tegen te komen die het over iets anders willen hebben dan juridische zaken’

Heribert Delicaat

‘Meedenken over locatietheater dat **landschap** en lokale mensen centraal stelt’

.....
 Veel notarissen vervullen pro deo een bestuursfunctie, staan als om niet-adviseur stichtingen en verenigingen bij, of geven op een andere manier belangeloos blij van hun maatschappelijke betrokkenheid. In een fotoserie brengt Notariaat Magazine die betrokkenheid in beeld: de notaris, gefotografeerd in de omgeving van de club, de vereniging, de stichting, waar hij of zij bij betrokken is. Hebt u suggesties? Mail naar nm@knb.nl.

TEKST Annet Huyser | FOTO'S Truus van Gog

‘**A**lternatief theater zoals van de PeerGroupP leert je op een andere manier kijken, het doorbreekt je eigen cirkelredeneringen. Dat vind ik het leuke ervan. Ik ben al sinds 2002 bij de PeerGroupP betrokken. Sjoerd Wagenaar, destijds zakelijk leider en dorpsgenoot, was bij mij op kantoor omdat hij overwoog zijn theatergroep in een stichting onder te brengen. Ik wilde wel eens weten wat de PeerGroupP deed en bezocht een van hun voorstellingen. Die was geïnspireerd op Faust, in een Groningse setting: het stuk werd gespeeld in een oude aardappelmeelfabriek. Een van de onderdelen was een vergadering van de raad van commissarissen. De raad moest erop toezien of de directeur het allemaal goed had gedaan. Na afloop heb ik een briefje geschreven dat ik als toeschouwer vond dat de raad zijn instemming met het gevraagde wel kon verlenen. Een paar weken later kreeg ik de uitnodiging om in het bestuur te komen. Ik heb de oprichting van de stichting in handen genomen.’

‘De PeerGroupP maakt locatietheater in het noorden van Nederland. Het ultieme locatietheater is aard- en nagelvast met het landschap verbonden. De PeerGroupP heeft geen eigen theatergebouw. In vier zeecontainers zitten alle attributen die voor een voorstelling nodig zijn. Die zijn verplaatsbaar naar elke gewenste locatie. Dat scheelt een hoop in de kosten, maar die ongebondenheid is vooral ook de kracht van de groep. Een van de projecten van dit moment is De ronde tafel. Het publiek mag plaatsnemen aan de binnenkant van een enorme cirkelvormige picknicktafel en eet carpaccio, terwijl aan de buitenkant de koeien van een voederkoek genieten. Behalve het landschap zetten we ook steeds meer mensen die bij dat landschap horen centraal. Als het kan laten we de lokale mensen hun verhaal doen, en die verhalen gebruiken we in de voorstelling.’

Mr. Heribert Delicaat

(Notariaat AA en Hunze, Gieten) is vanuit zijn maatschappelijke betrokkenheid lid van de Raad van Advies van de Stichting Het Drentse Landschap; bestuurslid van de Stichting PeerGroupP, bestuurslid van de Vereniging Dorpsbelangen Gieten, bestuurslid van de Stichting Kunst in Zicht en deelnemer van de Spelersgroep Etstoel Anloo.



‘In 2007 is PeerJonG gestart. Door dit initiatief krijgen jongeren een jaar lang de kans om de kneepjes van het locatietheatervak te leren van ervaren PeerGroupP-theatermakers en -acteurs. PeerJonG speelt op dit moment in een munitiedepot. Het stamt nog uit de Koude Oorlog en ligt verscholen in de bossen van Donderen. Het is min of meer antikraak. De PeerGroupP kan deze bijzondere locatie een jaar lang gebruiken voor voorstellingen, maar ook als atelierruimte en kunstdepot.’

‘We houden voor de stichting PeerGroupP vijf bestuursvergaderingen per jaar. Het bestuur gedraagt zich als een soort raad van commissarissen. De artistiek leider en zakelijk leider maken de dagelijkse dienst uit en geven de koers aan. Het bestuur draagt de verantwoordelijkheid ervoor. En wij schieten als bestuur wel eens iets af: als het te duur of onhaalbaar lijkt te zijn, of als het maatschappelijk niet verantwoord is. Andere bestuursleden zijn bijvoorbeeld een burgemeester, een accountant, een theatermaker, een voormalig Dogtroep’er en een kernfysicus. Dat maakt het ook boeiend, dat is de lol: om mensen tegen te komen die het over iets anders willen hebben dan juridische zaken.’

‘Ik bemoei me vooral met juridische zaken, maar probeer ook over andere dingen mijn zegje te doen. We gedragen ons volgens de “code cultural governance”; die gaat over stichtingen en verenigingen die iets goeds doen voor de maatschappij. Elk jaar proberen we een stapje te maken om beter te scoren. Dat melden we ook weer in ons jaarverslag. Soms kun je met heel weinig middelen een paar treetjes hoger komen. Subsidiegevers vinden dat belangrijk. Het hoort bij mijn taken om dat in de gaten te houden. Hoe professioneler je het aanpakt, hoe groter de kans dat je een substantieel bedrag krijgt.’

‘Afgezien van de PeerGroupP houd ik me met theater bezig door mijn betrokkenheid bij de “Etstoel”, een geacteerd juridische rechtszitting in de St. Magnuskerk Anloo. De jaarlijkse voorstellingen voeren terug naar de middeleeuwen, toen Drenthe op drie locaties een rechtscollege had. Van de zittingen zijn verslagen bewaard gebleven. De rijksarchivaris bewerkt die stukken en daaruit ontstaat de tekst voor een voorstelling. Mijn rol dit jaar beperkt zich tot één zin, maar we zijn al wel acht weken aan het voorbereiden. We spelen de derde zaterdag van augustus op St. Magnus, de plek waar die rechtszitting honderden jaren geleden echt heeft plaatsgevonden. Het heeft te maken met theater, met juristerij, en het is in mijn werkgebied. Daarom vind ik het zo mooi om mee te doen.’ ■

‘Wat is er beter voor je opleiding en vorming, dan aan te schuiven bij een ervaren notaris om van hem het vak af te kijken’



Young professionals

Het notariaat was tot voor kort met recht nog een ‘klassiek’ beroep. Je koos ervoor, je kwam er in en je carrière verliep langs een voor-spelbare, vaste lijn. De notaris had een duidelijke plaats binnen de samenleving, een vaste plek binnen een gegeven orde. Ik gebruik hier met opzet de verleden tijd. Niet geheel juist, daar ben ik me van bewust, maar als gezegd, wel met opzet. Ikzelf ben een product van het klassieke notariaat en ik ervaar hiervan nog dagelijks de voordelen. Wat is er beter voor je opleiding en vorming, dan als jonge kandidaat aan te schuiven bij een ervaren notaris om van hem het vak als het ware af te

kijken. Wat is er mooier dan daar tijd voor te hebben. Maar laat ons eerlijk zijn, dit klassieke patroon heeft aan kracht verloren. De verhoudingen zijn verzakelijkt, we hebben veel minder tijd voor elkaar. Daarbij komt dat de *young professional* van nu meer lijkt te zijn gericht op keuzevrijheid en zelfontplooiing. Ik wil niet suggereren dat onze ‘klassieke’ carrièrelijn die mogelijkheid niet biedt, maar wanneer onze *young professional* het notariaat eenmaal is ingestroomd, heeft hij buiten het beroep wel wat weinig alternatieven en binnen het beroep vaak weinig keuzes.

Dat is een van de redenen waarom ik vind dat ons notariaat ‘ruimer’ moet worden. Een notariaat dat meer keuzes biedt – de keuze om al dan niet te specialiseren, op een breder terrein dan nu het geval is en de mogelijkheid om sneller het predicaat ‘kandidaat’ af te schudden –, met daarnaast beter afgestemde wegen voor uit- en instroom op een later tijdstip in de carrière, zal aantrekkelijker worden voor *young professionals*.

Een opener model heeft als minpunt dat het notariaat een stuk van zijn vaste identiteit verliest. Maar het is nodig in een wereld waar, zo veel meer dan nog maar kortgeleden, ieder zijn eigen plan moet schrijven en waar ons beroep mensen nodig heeft die daar ook goed in zijn. ■

Geertjan Sarneel | VOORZITTER

Vernieuwde registratie

‘Je faciliteert ondernemer

De ontwikkeling van het Basis Register Notariaat (BRN) is volop in gang. 26 augustus bespraken betrokken partijen de aansluiting van BRN op het wetsvoorstel-Hammerstein. Wat zijn de consequenties daarvan voor het notariaat en de betrokken partijen?

TEKST Gertjan Laan | FOTO Truus van Gog

Begin oktober is een belangrijke mijlpaal. Als de laatste voorbereidingen goed verlopen, dan is de eerste release van het ledenadministratieplatform Basis Registratie Notariaat (BRN) op dat moment operationeel. BRN is de basis waarop wordt voortgeborduurd als de wijzigingen in de Wet op het notarisambt, beter bekend onder het wetsvoorstel-Hammerstein, worden aangenomen door de Kamer. Bij de opzet van deze release is de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) daarom voor een deel vooruitgelopen op wijzigingen van deze wetgeving. Betrokken partijen kijken nu hoe verschillende registers slim kunnen worden opgezet en gebundeld, met als resultaat meer en betere mogelijkheden voor (kandidaat-)notarissen, en een efficiëntere bedrijfsvoering voor de registerhouders.

‘HAMMERSTEIN-PROOF’

Wie zijn deze betrokken partijen, wat gaat er veranderen aan de registratie en naar welke voordelen voor het notariaat wordt toegevoerd? Afgelopen 26 augustus kwam de stuurgroep Inrichting Register Notariaat bij elkaar om de voortgang van het BRN te bespreken. Aan tafel werd verder uitgekristalliseerd welke impact het wetsvoorstel heeft op het nieuwe registratiesysteem. Direct betrokken partijen, de kamers van toezicht, het Bureau Financieel Toezicht (BFT), het ministerie van Justitie en de KNB, streven naar een gezamenlijk plan van aanpak waarmee het wetsvoorstel-Hammerstein ICT-technisch geïmplementeerd kan

notariaat in feite schap'



worden. Het ligt in de planning dat dit 'Hammerstein-proof' BRN per 1 juli 2011 operationeel zal zijn.

Vanaf dan zal het register notarissen de mogelijkheid bieden om online basisgegevens te raadplegen of te muteren. Ook het aanvragen van een vaste of tijdelijke waarnemer, en het melden van een nevenbetrekking gaat via dit systeem lopen omdat de registers bij de kamers van toezicht dan zijn vervallen. Bij de inwerkingtreding van het wetsvoorstel-Hammerstein zal het aantal kamers van toezicht worden teruggeschroefd naar vier kamers voor het notariaat. Het ligt in de bedoeling dat het BFT haar eigen systeem ontwikkelt en gebruikmaakt van BRN om over de basisgegevens van artikel 5 van het wetsvoorstel te beschikken. Daarnaast worden de boetes en dwangsommen erin vastgelegd. Tussen het BFT-systeem en BRN zal dus geautomatiseerde gegevensuitwisseling plaatsvinden. Voor derde partijen, zoals het Kadaster, is BRN in staat berichten te verzenden van bepaalde mutaties, zoals tuchtmaatregelen. Particulieren tot slot kunnen op verzoek gewaarmerkte afschriften of uittreksels uit het BRN krijgen.

VERWACHTINGEN BRN

Notariaat Magazine vroeg aan leden uit de stuurgroep Inrichting Register Notariaat welke impact BRN volgens hen heeft op het notariaat.

Michael van den Honert, Directeur Rechtsbestel, ministerie van Justitie:

'Er is op het gebied van BRN al veel opgezet door de KNB. Het gaat nu vooral om de vervolgfases en het toespitsen van BRN op het wetsvoorstel-Hammerstein. Die functies waar de andere spelers in beeld komen, het BFT, de kamers van toezicht, worden nu gedefinieerd. BRN is aan de ene kant voorgeschreven door de wet en aan de andere kant heb je het over een systeem dat de efficiency kan verhogen en

kostenbesparend werkt.

Ik heb het gevoel dat notarissen en kandidaat-notarissen zich soms een eenling voelen. Ik kan me voorstellen dat men niet heel duidelijk een beeld heeft van de relaties met bijvoorbeeld BFT en de kamers van toezicht. Het is daarom winst dat zij toegang tot hun eigen gegevens krijgen. BRN hoort bij deze tijd en de KNB trekt hier duidelijk een been bij als het gaat om het functioneren van een notaris in de moderne omgeving.'

Hans Kuijpers, Directeur Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie:

'Als we BRN goed koppelen aan de "belendende percelen", dus rechtspraak en toezicht, dan levert dat op het gebied van informatievoorziening een mooie centrale positie op. BRN maakt het voor de notaris eenvoudig om zijn registratieve gegevens op één plek te deponeren. Hij kan waarnemingen en nevenfuncties via één kanaal laten registreren. Daardoor wordt ballast uit handen genomen. Het is bijvoorbeeld voor een notaris behoorlijk arbeidsintensief om bij een waarneming te switchen van het ene arrondissement naar het andere. Onder meer doordat Diginotar geïnformeerd moet worden. Via één centraal kanaal maak je de slagkracht van de individuele notaris groter. Daarmee faciliteer je in feite zijn ondernemerschap. Een ander voordeel van een centrale informatiebron is dat deze door verschillende medewerkers bevroegd kan worden. Die kritische blik leidt er uiteindelijk toe dat we een hoger kwaliteitsniveau uit het informatiesysteem kunnen halen.'

Wim van Veen, president Rechtbank Rotterdam, voorzitter Commissie Notariaat van de kamers van toezicht:

'Het toezicht op de notarissen is voor verbetering vatbaar. Het BFT zal daartoe goed moeten worden toegerust. Met het verdwijnen van het

Ontspannen onderonsje voorafgaand aan de stuurgroepbijeenkomst, met v.l.n.r. Michael van den Honert, Hans Kuijpers en Wim van Veen. Geert Pieter Vermeulen was verhinderd.

formele toezicht verdwijnt ook wat ik het zachte toezicht noem. Notarissen raadplegen nu nogal eens in een soort informeel contact de voorzitters van de kamers van toezicht over een punt dat ze hebben, en we worden tijdig geïnformeerd in gevallen waarin het goed is om eens met een notaris te praten als er wellicht problemen zijn. Je ziet dat de lijnen tussen een kamer van toezicht en de notarissen in een ring dan toch kort zijn. Dat gaat dus nu verloren. Het BFT is op zoek naar een vorm om ook dit aspect inhoud te geven. We helpen ze daarbij door een overzicht te maken van het type contact dat de verschillende presidenten de afgelopen tijd hebben gehad met notarissen om zo een indruk te geven wat voor onderwerpen er dan aan bod komen.'

Geert Pieter Vermeulen, Directeur Bureau Financieel Toezicht:

'De impact van BRN voor het BFT is dat wij een sneller en eenvoudiger zicht krijgen op mutaties binnen het notariaat. We hebben momenteel te maken met veel verschillende informatiestromen. De rechtbanken, de KNB, het BFT, ze hebben allemaal hun eigen informatiestroom. Dat wordt straks vervat in één systeem. Het voordeel van BRN is dat de daarin opgenomen informatie tijdiger beschikbaar is en dat alle partijen vanuit dezelfde basis werken. Daarnaast biedt BRN een extra informatiestroom in het kader van integriteitstoezicht. Dat toezicht ligt nu feitelijk nog bij de voorzitters van de kamers van toezicht. BRN zou voor ons extra informatie opleveren ten aanzien van mogelijke risico's, althans indicaties daarvoor, binnen het notariaat.' ■

LINGEWAERD NOTARISSEN

Lingewaerd Notarissen is gevestigd in Huissen en Bemmelen. Op de kantoren zijn samen zeventien personen werkzaam, waaronder twee ervaren klerken, een kandidaat-notaris en drie notarissen. Wij zijn voor ons kantoor in Bemmelen op zoek naar een

ervaren kandidaat-notaris

Wij hebben een interessante vacature voor een ervaren kandidaat-notaris (fulltime) die in staat is om met een sterke commerciële instelling een eigen rol te gaan spelen in onze adviespraktijk; hij/zij is energiek, gedreven, doortastend en gewend om in een optimaal geautomatiseerde omgeving te functioneren. Het is de bedoeling dat de kandidaat binnen afzienbare tijd een van de huidige notarissen opvolgt en mede leiding gaat geven aan het kantoor in Huissen.

Waarom werken bij Lingewaerd Notarissen?

In onze gemeente Lingewaerd zijn wij een actieve aanbieder van het volledige pakket aan notariële diensten en adviezen. Onze dienstverlening wordt ondersteund door up-to-date faciliteiten als automatisering, elektronische vakliteratuur, en een eigen glasvezelverbinding tussen beide kantoren. Daarnaast heeft het werken en wonen in deze gemeente, in de nabijheid van Arnhem en Nijmegen, zo zijn voordelen en charmes.

- Voor nadere informatie over deze functie staat de notaris in Bemmelen, mr. F.H.P. van Schaik u graag te woord. Telefoonnummer: 0481 - 461226 of 06 2957 5057 E-mailadres: schaik@lwnot.nl
- Uw sollicitatie kunt u naar bovenstaand e-mailadres sturen.
- Meer informatie over ons kantoor en deze vacature vindt u op onze website www.lwnot.nl

Lingewaerd Notarissen

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

Notariaat
magazine

WPNR

Juristopmaat
de carrièresite voor juristen

kunt u contact opnemen met:
Sales & Services,
contactpersoon: Gerrit Kulsdom
Tel. 0229 - 211 211, E-mail: sns@wxs.nl

MAALDRINK VERMEULEN GROOSS

ADVOCATEN & NOTARISSEN

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

1 workshop: 4 uur:
Een nieuw gecreëerd
bedrijf met 1 visie.

Okapi Corporate identity workshop

Okapi.nl.

Testamenten maken in Spanje
Begeleiding "Afwikkeling Nalatenschappen"
Juridische bijstand bij aan- en verkoop
onroerend goed



SERVITUR S.L.

Ed J. Richelle Angemeer

Bezoekadres:

Edificio SERVITUR
(El Planet 7)
Ctra. de Finestrat
(rotonde kruising CV758 en CV70)
03502 BENIDORM (Alicante)

Correspondentie adres:

Apartado de correos 216
03508 BENIDORM
(Alicante) Spanje

Telefoon: (+34) 96 585 0891

Telefax: (+34) 96 586 6988

E-mail: servitur@servitur.es

Internet: www.servitur.eu

Aanvragen verklaring van geen bezwaar vereist

De Nederlandsche Bank (DNB) vraagt het notariaat aandacht te besteden aan een eventuele plicht van een cliënt of van diens rechtstreekse of middellijke aandeelhouders om een verklaring van geen bezwaar aan te vragen. Dit is het geval bij het verwerven van deelnemingen in bepaalde financiële ondernemingen met zetel in Nederland of door een bank met zetel in Nederland.

1. Het verwerven van deelnemingen in een financiële onderneming

Op grond van artikel 3:95, eerste lid, van de Wet op het financieel toezicht (Wft) is een verklaring van geen bezwaar (vvgb) vereist voor het houden, verwerven of vergroten van een rechtstreeks of middellijk kapitaalbelang of zeggenschap van ten minste tien procent (gekwalficeerde deelneming zoals gedefinieerd in artikel 1:1 van de Wft) in bepaalde financiële ondernemingen, zoals statutair in Nederland gevestigde banken, beleggingsondernemingen en verzekeraars. Een vvgb voor een gekwalficeerde deelneming wordt op aanvraag verleend door DNB of, in de gevallen als bedoeld in artikel 3:97 van de Wft, door de minister van Financiën.

2. Het verwerven van deelnemingen door een vergunninghoudende bank met zetel in Nederland

Een specifieke vvgb-plicht geldt op grond van artikel 3:96, eerste lid, van de Wft voor het verwerven en vergroten van een gekwalficeerde deelneming of het verrichten van bepaalde andere handelingen door een bank met zetel in Nederland, zoals het aangaan van een fusie met een andere onderneming of het overnemen van de activa of passiva van een andere onderneming. Bij een fusie of splitsing van financiële ondernemingen kan ook een vvgb-verplichting gelden voor de rechtstreekse of middellijke aandeelhouder(s) als gevolg van een gewijzigde zeggenschapsstructuur van de daarbij betrokken financiële ondernemingen.

SANCTIE

Het houden, verwerven of vergroten van een gekwalficeerde deelneming zonder een daarvoor vereiste vvgb, levert een ernstige overtreding op van de hiervoor genoemde verbodsbepalingen in de Wft waartegen DNB handhavend kan optreden, onder meer door het opleggen van een boete en/of een last onder dwangsom. Voorts kan – op vordering van DNB

– het uitoefenen van zeggenschap zonder over de vereiste vvgb te beschikken leiden tot vernietigbaarheid van een besluit dat of een rechtshandeling die mede door die uitgeoefende zeggenschap tot stand is gekomen.

NADERE INFORMATIE

Een uitgebreide brief met informatie over de vvgb-plicht en de achtergronden van het onderhavige verzoek van DNB is op 11 augustus 2010 verstuurd aan de directie van de KNB. Zie de bijlage bij dit bericht op NotarisNet, gepubliceerd op 18 augustus 2010 (Nieuwsarchief 2010).

Voor nadere informatie of vragen omtrent de vvgb-plicht (al dan niet in een concreet geval) kunt u contact opnemen met: De Nederlandsche Bank NV, Expertisecentrum Markttoetreding, Postbus 98, 1000 AB Amsterdam; telefonisch bereikbaar op telefoonnummer 020 524 2049 en tevens bereikbaar per e-mail via: markttoetreding@dnb.nl. In de situatie dat het een concreet geval betreft worden vragen alleen op naamsbasis beantwoord, zodat in voorkomend geval (en voor zover nodig) naar de desbetreffende toezichthouder op de financiële onderneming kan worden verwezen.

Nadere informatie: KNB, Notarieel Juridisch Bureau, telefoon 070 3307139 (njb@knb.nl)

Bestuur stelt reglement royementen vast

Per 1 juli 2011 gelden nieuwe regels voor royementen. Vanaf deze datum mag de notaris geen akte meer passeren als hij geen schriftelijke volmacht van de hypotheekhouder in zijn bezit heeft om het benodigde royement toe te passen. Ook gaat voor de toepassing van het royement een termijn van drie maanden gelden.

WAAROM NIEUWE REGELS?

Het bestuur geeft met de vaststelling van het 'Reglement royementen' gehoor aan wensen van de ledenraad en reageert op klachten uit de notariële praktijk over vertraging in het royementsproces. De oorzaken voor deze vertraging – financiers sturen de volmacht te laat toe, het royeren krijgt te weinig prioriteit op het notaris kantoor – worden met dit reglement aangepakt. Het reglement sluit aan bij de tendens in de (tucht)rechtspraak, waaruit blijkt

dat uitsluitend een royementstoezegging onvoldoende zekerheid biedt dat hypotheekrechten daadwerkelijk worden geroyeerd.

In plaats van een volmacht is ook een verklaring van de deurwaarder (bij een beslag) of een garantie van een collega-notaris voldoende, als deze collega eerder een akte heeft gepasseerd waarvoor hetzelfde royement nodig was. Uiteraard mag aan de volmacht de voorwaarde van aflossing van een bepaald bedrag worden verbonden, mits voor de notaris maar duidelijk is of aan deze voorwaarde kan worden voldaan.

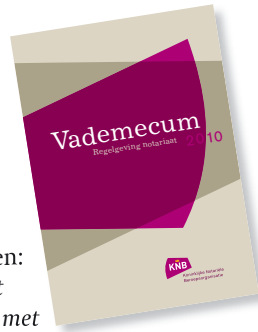
ROYEMENTSVOLMAGT

Met name de grotere hypothecaire financiers sturen de notaris meestal slechts een toezegging toe, in plaats van een volmacht. Het

nieuwe reglement heeft gevolgen voor de processen van deze financiers. Daarom is gekozen voor een ruime invoeringstermijn.

De KNB heeft het Contactorgaan Hypothecair Financiers en de individuele financiers die hun modellen via NotarisNet hebben gepubliceerd, inmiddels van de nieuwe regels op de hoogte gesteld. Met diverse financiers hebben al gesprekken plaatsgehad om te bevorderen dat de processen bij financiers en notarissen voor 1 juli 2011 op de nieuwe regels zijn ingesteld.

Nadere informatie: KNB, Jolanda Storm of Renée Albers-Dingemans, telefoon 070 3307139 (njb@knb.nl)



Praktijkuitoefening antwoordt

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.

Een persoon is nog niet overleden en wil graag weten of hij ooit een testament heeft opgemaakt. Kan hij dit opvragen bij het CIR?

Ja, dat kan.

Hoewel artikel 6 van de Wet op het centraal testamentenregister het volgende bepaalt: *Aan een ieder worden kosteloos inlichtingen gegeven uit de gegevens van het testamentenregister ten aanzien van personen die zijn overleden.*

De Wet bescherming persoonsgegevens echter meldt het volgende met betrekking tot het geven van inzage in de gegevens van personen

die niet zijn overleden: *De eigenaar heeft het recht zich vrijelijk en met redelijke tussenpozen tot de verantwoordelijke te wenden met het verzoek hem mede te delen of hem betreffende persoonsgegevens worden verwerkt. De verantwoordelijke deelt de eigenaar schriftelijk binnen twee weken mee of hem betreffende persoonsgegevens worden verwerkt.*

De betrokkene kan alleen een inzageverzoek indienen als hij ouder is dan zestien jaar en indien hij niet onder curatele is gesteld. Anders moet het verzoek door de wettelijk vertegenwoordiger (bijvoorbeeld een ouder of de curator) worden gedaan en moet het antwoord aan die vertegenwoordiger gericht zijn.

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

Slagvaardig ondernemen

In het najaar van 2010 gaat voor het eerst de leergang 'Slagvaardig ondernemen in de advocatuur en het notariaat' van start. Het doel is bedrijfskundige kennis aan te reiken waardoor advocaten en notarissen succesvol leren ondernemen. De leergang is bedoeld voor partners en aankomend partners (met maatschaptoezegging) van grote en middelgrote advocaten- en/of notariskantoren.

BEDRIJFSKUNDIGE VRAGEN

Wanneer u als juridisch professional toetreedt tot de maatschap krijgt u een aantal ondernemersverantwoordelijkheden en loopt u tegen tal van bedrijfskundige vragen aan. De leergang helpt u het kantoor op een vakkundige en professionele wijze te leiden. In de leergang is aandacht voor: Strategisch management, Werkprocessen, Human Resource Management, Financiële systemen, Informatiesystemen, Verandermanagement en Integriteit. Naast docenten met een bedrijfskundige achtergrond zullen ook juridische professionals van een advocaten- of notariskantoor die belast zijn (geweest) met managementtaken als docent optreden. De leergang bestaat uit vier modules van twee dagen (verspreid over een periode van vier maanden), levert 53 NOVA- en 56 KNP-punten op en vindt plaats in conferentiecentrum Woudschoten te Zeist.

De organisatie is in handen van het CPO (Centrum voor Postacademisch Juridisch Onderwijs) en de ABK (Academie voor Bestuurs- en Bedrijfswetenschappelijke Kennis), beide onderdeel van de Radboud Universiteit Nijmegen.

.....
Voor meer informatie kunt u contact opnemen met mr. Franca Brugman, opleidingsmanager CPO, of kijken op www.cpo.nl

zoals de levering van aandelen op naam en de vestiging en levering van beperkte rechten op die aandelen, het CIR, het Handelsregister, en het Curateleregister te Rechercheren. De tekst van het reglement en de bijbehorende toelichting is te raadplegen op NotarisNet.

.....
Nadere informatie: KNB, Jacqueline Peter, telefoon 070 3307139 (njb@knb.nl)

Reglement Rechercheren Registergoederen van kracht

Per 1 oktober 2010 wordt de rechercheplicht van de notaris uitgebreid met een recherche in het Centraal Insolventieregister, het Curateleregister en het Handelsregister.

Op 14 juli heeft het bestuur het 'Reglement Rechercheren Registergoederen' vastgesteld. Dit reglement treedt op 1 oktober 2010 in werking. Vanaf deze datum is de notaris verplicht bij een transactie met betrekking tot een registergoed niet alleen de gebruikelijke Kadasterrecherches uit te voeren, maar ook het Centraal Insolventieregister (CIR), het Curateleregister en het Handelsregister te Rechercheren. Met de vaststelling van het reglement geeft het bestuur gehoor aan de wens van de ledenraad om het risico van onbevoegdheid en handelingsonbekwaamheid bij transacties met betrekking tot registergoederen te beperken.

WANNEER RECHERCHEPLICHT?

Het reglement schrijft voor het CIR en het Curateleregister te raadplegen bij de eerste recherche en de her- en narecherche, en het Handelsregister bij de recherche en herrecherche. De verplichting om in het

Curateleregister te Rechercheren bestaat uiteraard niet wanneer bij de akte geen natuurlijke personen partij zijn; de recherche in het Handelsregister kan achterwege blijven indien bij de akte geen ondernemingen of rechtspersonen partij zijn.

STAPPENPLAN VOOR DE NARECHERCHE

Voor de narecherche in het CIR en het Curateleregister is in het reglement een koppeling gemaakt met de narecherche bij het Kadaster. In de toelichting op het reglement is voor de narecherches een stappenplan opgenomen. De narecherche in het CIR en in het Curateleregister op het thans voorgeschreven moment biedt geen volledige zekerheid over een tussentijdse insolventie of ondercuratelestelling. Dit komt door de tijd die ligt tussen het moment van uitspraak van een insolventie respectievelijk ondercuratelestelling en het verwerken daarvan in het CIR en het Curateleregister, en door de achterstand in de verwerking van uitspraken.

AANBEVELING

De toelichting beveelt de notaris aan ook bij andere goederenrechtelijke rechtshandelingen,

KNB Cursusagenda

23 september 2010

Goed werkgeverschap

Het is juist nu belangrijker dan ooit dat u als werkgever weet wat goed werkgeverschap is. Hoe u als goed werkgever met uw medewerkers omgaat.

27 september en 11 oktober 2010

Fiscale Aspecten van Echtscheiding

Het nieuwe partnerbegrip (inkomstenbelasting) komt eraan! De fiscale gevolgen met woningen bij scheiding (ook regulier) en met fiscale alimentatieposten.

29 september 2010

Basiscursus internationaal erfrecht

Eendaagse cursus waarin de valkuilen op het gebied van internationaal erfrecht in de meest normaal uitzijnde dossiers worden behandeld.

6 oktober 2010

Voorkom de meest gemaakte fouten, actualiteiten Kadaster (nieuw)

Hoor tips en trucs rondom het voorkomen van de meest gemaakte fouten en krijg inzicht in de achtergronden van de kadastrale

inschrijvingsvereisten. Bespaar tijd en geld door het voorkomen van fouten! Ook voor medewerkers in het notariaat.

6 oktober 2010

Ontwerp de ideale huwelijkse voorwaarden

Effectief communiceren met uw cliënt over huwelijkse voorwaarden en onderdelen voor een 'model' waarin de ideale huwelijkse voorwaarden zijn neergelegd.

11 oktober 2010

Beëindiging geregistreerd partnerschap en afwikkeling echtscheiding (basiscursussen)

Vanaf 11 oktober vinden de volgende cursussen plaats op het gebied van beëindiging van een geregistreerd partnerschap of de afwikkeling van een echtscheiding: Afwikkeling gemeenschap van goederen/stelsels van huwelijkse voorwaarden (11 oktober), Gezag en omgangsrecht (4 november), Pensioen (verevening) (4 november), Levensverzekering & Echtscheiding (17 november) en Alimentatierecht (23 november).

12 en 13 oktober, 9 en 10 november en 2 en 3 december 2010

Specialistenopleiding tot VMSN-mediator

Voor elke (kandidaat-)notaris die essentiële mediationvaardigheden wil aanleren om mediations uit te kunnen voeren.

14 oktober 2010

Specialisatiecursus Veilingen

Deze cursus is een vervolg op de basiscursus Veilingen en staat open voor (kandidaat-) notarissen, klerken en notariële medewerkers. Na het volgen van deze cursus beschikt u over de theoretische kennis om een veilingdossier goed te kunnen afwickelen en weet u hoe veelvoorkomende problemen kunt oplossen.

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

Wijziging klachtenbeleid notariaat

Onlangs is het 'Klachtenbeleid Notariaat Financieel Toezicht' van het Bureau Financieel Toezicht (BFT) opnieuw door het Bestuur van het BFT vastgesteld. Op 12 augustus is hiervan een mededeling in de Staatscourant gepubliceerd en het nieuwe beleid is inmiddels op de website van het BFT (www.bureauft.nl) geplaatst onder Financieel Toezicht/Klachtenbeleid Notariaat.

Zoals bekend is het doel van het BFT om namens de kamers van toezicht toezicht te houden op de financiële ontwikkelingen binnen het notariaat.

WAAROM WIJZIGING?

Aanleiding voor wijziging van het Klachtenbeleid Notariaat Financieel Toezicht (Klachtenbeleid) is mede de ontwikkeling in de jurisprudentie geweest. Als gevolg hiervan is de reactie van het BFT op bepaalde normschendingen strikter geformuleerd. Daarbij heeft het BFT als uitgangspunt de verwijtbaarheid van de notaris ten aanzien van de klachtwaardige gedraging(en) genomen. Dit is onder andere zichtbaar bij de constatering van een negatieve bewaringspositie. Aan de ene kant is de reactie van het BFT hierop verzwakt (indien sprake is van een negatieve bewaringspositie op enig moment, dan zal het BFT overgaan tot het indienen van een klacht), aan

de andere kant worden verschillende factoren benoemd waardoor mogelijk geen klacht wordt ingediend.

REGELS

Het BFT geeft in zijn herziene Klachtenbeleid aan dat als reactie op normschendingen zich, in beginsel, de volgende modaliteiten kunnen voordoen.

- Bij het op enig moment constateren van een negatieve bewaringspositie zal het BFT overgaan tot het indienen van een klacht, tenzij nader te noemen omstandigheden tot een andere afweging leiden.
- In de gevallen aangaande (kort gezegd) administratieverplichtingen c.a. zal het BFT overgaan tot het indienen van een klacht, nadat de notaris daarvan door middel van een constateringsbrief op de hoogte is gebracht.
- In het geval geconstateerd wordt dat (een onderdeel van) bepaalde regelgeving (aangaande bijvoorbeeld de inzageplicht, verboden handelingen, deugdelijke administratie en betaalorganisatie, renteregeling, liquiditeits- of solvabiliteitspositie) niet wordt nageleefd, zal, in beginsel, een termijn worden geboden om de normoverschrijding op te heffen teneinde alsnog aan de regelgeving te voldoen.
- In geval van overige constatering, zoals onder meer bewust verkeerde voorstelling

van zaken bij een ondernemingsplan of gevaar van de financiële soliditeit van de notariële praktijk, zal het BFT in die gevallen, afhankelijk van omstandigheden, overgaan tot het informeren van de kamer van toezicht omtrent geconstateerde bevindingen dan wel overgaan tot het indienen van een klacht.

NEGATIEVE BEWARINGSPOSITIE

Met name het beleid ter zake van de vaststelling van de negatieve bewaringspositie is veranderd. In beginsel zal in dat geval altijd een klacht worden ingediend. Dit kan anders zijn, indien sprake is van nader genoemde omstandigheden. Een aantal factoren wordt daarbij in beschouwing genomen, zoals onder andere de verwijtbaarheid van het ontstaan van de negatieve bewaring, het nemen van maatregelen of het zelfstandig melden door de notaris aan het BFT hiervan. Daarnaast is het beleid ten aanzien van zaken als de liquiditeits- en solvabiliteitspositie, maar ook de doorvergoeding van rente op de derdengeldenrekening aangepast. De andere veranderingen zijn redactioneel van aard.

Nadere informatie: BFT, Sigrid Staal-Doensen, telefoon 030 2549094 (Staal-Doensen@bureauft.nl)



Perikelen omtrent (het achterwege blijven van) de depotovereenkomst en een uitspraak over de publiciteitsregels

Ook al hadden partijen daar geen behoefte aan, had de notaris toch – mede gelet op het bedrag – een depotovereenkomst niet achterwege mogen laten ter voorkoming van misverstanden omtrent de uitbetaling.

Uitspraak: **waarschuwing**

Bij de levering van een registergoed is afgesproken dat een deel van de koopsom ad 150.000 euro door de notaris in depot zal worden gehouden. Een bedrag van 25.000 euro is nog niet aan de verkoper uitbetaald. Hij verwijt de notaris dat hij geen depotovereenkomst heeft opgemaakt. Volgens hem zou uitbetaald worden als de huurders het registergoed hadden verlaten.

De notaris stelt dat partijen het er over eens waren dat het depot zou worden uitbetaald als een aantal gebreken zou zijn verholpen. Hem kan niet worden verweten dat geen depotovereenkomst is vastgelegd omdat partijen hadden besloten daar allen van af te zien en de makelaar een en ander zou begeleiden. De kamer van toezicht overweegt dat tussen partijen verdeeldheid is ontstaan ten aanzien van de voorwaarden voor het vrijvallen van het depot. Volgens de verkoper zou het depot vrijvallen als de huurders het registergoed hadden verlaten, volgens de notaris als de koper goedkeuring had gegeven ten aanzien van het herstel van een aantal gebreken. De kamer oordeelt dat de notaris, mede gelet op de omvang van het depot, de depotovereenkomst schriftelijk had moeten vastleggen ter voorkoming van misverstanden omtrent de uitbetaling daarvan. De notaris had op grond van zijn eigen verantwoordelijkheid de schriftelijke vastlegging van de depotovereenkomst niet achterwege mogen laten, ook al hadden partijen daar geen behoefte

aan en zou de makelaar een en ander verder begeleiden. Daardoor zou de nu ontstane situatie zijn voorkomen.

Daarbij komt nog dat de notaris geen enkele eigen aantekening ten aanzien van de achterliggende afspraken tussen partijen met betrekking tot het depot heeft overgelegd.

De kamer verklaart de klacht gegrond en legt de notaris de maatregel van waarschuwing op. (bew. HMS)

*Kamer van toezicht te Leeuwarden
30 oktober 2009, nr. 16-2009.*

Notaris maakt rente van een depot ondanks toezeggingen niet over, legt onjuiste verklaringen af tegenover de kamer, verontschuldigt zich met ongegronde uitvluchten, adresseert brieven onjuist en weigert gevraagde informatie te verstrekken.

Uitspraak: **berisping**

Hoewel de notaris had toegezegd de rente ad 427,77 euro van het depot aan klaagster over te maken en hij over haar rekeningnummer beschikte, schrijft hij twee maanden later ten onrechte aan de kamer dat hij wel had uitbetaald.

Voorts heeft hij een declaratie wegens advieswerkzaamheden van 834,16 euro met het depot verrekend zonder klaagster die declaratie vooraf toe te zenden.

Pas op 14 april 2008 stuurde de notaris de verklaring, bedoeld in artikel 476a Wetboek Burgerlijke Rechtsvordering, gedateerd op 6 maart 2008, wegens een op 8 februari 2008 gelegd executoriaal beslag aan de deurwaarder. Tegenover de kamer beroept hij zich ten onrechte op de datering van de verklaring.

Voorts stuurde de notaris een nota van

afrekening naar het oude adres van klaagster, dat op die nota staat, hoewel de notaris wist dat zij al lange tijd elders woonde en hij tegenover de kamer verklaarde dat hij altijd alle post naar het nieuwe adres verstuurde.

Ten slotte weigerde de notaris aan klaagster op haar verzoek het adres van de voorzitter van de ring Arnhem van de KNB te verstrekken. De notaris verklaarde dat de sfeer tussen klaagster en hem intussen zodanig was verslechterd, dat hij geen behoefte had haar verder van dienst te zijn.

De kamer van toezicht overweegt dat de notaris de kamer in zijn brief van 18 november 2008 onjuist heeft voorgelicht inzake de rentebetaling en in strijd heeft gehandeld met artikel 476a Rv. Voorts had de notaris geen declaratie mogen verrekenen alvorens deze aan klaagster toe te zenden en heeft hij onvoldoende zorgvuldig gehandeld met betrekking tot de adressering. Door zijn weigering om klaagster het adres van de ringvoorzitter te verstrekken in verband met een declaratiegeschil, heeft de notaris in strijd gehandeld met de uit zijn ambt voortvloeiende algemene verplichting om klaagster de informatie te verschaffen, die zij redelijkerwijze mocht verwachten, aldus de kamer. De kamer acht deze klachten, tezamen en in samenhang gezien, dusdanig ernstig dat de notaris een tuchtrechtelijke maatregel moet worden opgelegd.

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

Kamer van toezicht te Arnhem 13 oktober 2009, nr. 07.831/2008.

Een notaris klaagt over de verspreiding door een notariskantoor in de regio van informatieve, ongeadresseerde, brieven aan de bewoners van zorgcentra in de vestigingsplaats van dat kantoor en in omliggende plaatsen, waaronder de vestigingsplaats van klager.

Uitspraak: *ongegrond.*

Notariskantoor X te L heeft zich door middel van een brief van 14 januari 2009 gewend tot alle bewoners van een zorgcentrum te J. De brieven werden in de postbussen van de bewoners gedeponeerd en waren niet individueel aan de bewoners geadresseerd.

In het verleden bestond er een samenwerkingsverband tussen dat notariskantoor en het kantoor van klager, dat destijds in J was gevestigd, maar nu in het aangrenzende K.

Klager acht de wijze van klantbenadering door notariskantoor X in strijd met de artikelen 26 en 28 Verordening beroeps- en gedragsregels (Vbg).

Hij vat het schrijven van het notariskantoor op als een inbreuk op de onderlinge verhoudingen tussen notarissen, die berusten op welwillendheid en vertrouwen. Er is geen overleg met klager geweest, noch heeft de benadering van de bewoners plaatsgevonden op verzoek van of met medeweten van de bewoners van het zorgcentrum. Aan het slot van de brief wordt uitsluitend het notariskantoor genoemd als het kantoor waar inlichtingen zijn te verkrijgen. Een algemene verwijzing, dat ook contact kan worden opgenomen met de notaris die de ontvanger van de brief zou kunnen kiezen, ontbreekt. Volgens klager is sprake van een rechtstreekse en individuele benadering van personen, die gezien het ontbreken van een duidelijke adressering boven de brief niet als cliënten van de afzender zijn aan te merken. Ook is klager van mening dat de bewoners van het zorgcentrum niet gekwalificeerd kunnen worden als een groep, zoals in de toelichting bij artikel 28

Vbg staat vermeld. Volgens klager moet de behoefte aan informatie dan voortkomen uit een door (vertegenwoordigers van) die groep aan de notaris kenbaar gemaakte wens om informatie te ontvangen, terwijl de adressen, waaraan de informatie wordt gericht, ook vanuit die groep aan de notaris moeten worden aangeleverd. Daarvan is in casu geen sprake.

Notariskantoor X stelt dat de brief ten doel had om een bepaalde doelgroep (van deels hun eigen cliënten) op een correcte wijze te informeren over voor hen relevante zaken. Daarbij is niet de indruk gewekt dat er sprake was van het claimen van een cliëntrelatie. Het werkgebied van het notariskantoor is niet beperkt tot de eigen vestigingsplaats, maar ook omliggende plaatsen behoren daartoe. De verspreiding van de brief is naar de mening van het notariskantoor niet in strijd met het bepaalde in artikel 26 Vbg. Het enkel versturen van een informatieve, waarheidsgetrouwe en objectief geformuleerde brief aan bewoners van woon-/zorgcentra vormt geen inbreuk op de onderlinge verhouding. Niet is de indruk gewekt dat slechts bij hun kantoor de betreffende diensten kunnen worden verricht. Het notariskantoor meent dat de tijdsgeest, waarbij notarissen worden geacht marktgericht te denken, maakt dat een notaris zijn wijze van marktbenadering niet direct zal melden aan zijn collega. Van schending van artikel 28 Vbg is evenmin sprake omdat een verzameling senioren die woonachtig is in een woon-/zorgcentrum, allen van min of meer dezelfde leeftijdscategorie, een onderling verband hebben, en kunnen worden gedefinieerd als 'groep', die rechtstreeks schriftelijk benaderd kan worden, aldus het notariskantoor.

De kamer van toezicht te Assen overweegt dat als uitgangspunt heeft te gelden dat het notariaat als beroepsgroep aan marktwerking is onderworpen. Het werven van cliënten hoort daarbij. De kamer stelt vast dat ondanks de open markt de regelgeving over publiciteit in het notariaat

behouden is gebleven. De kamer is van oordeel dat het notariskantoor met de brief van 14 januari 2009 de grenzen van de binnen het notariaat geldende publiciteitsregels niet heeft overschreden. Het notariskantoor heeft bevestigd dat de brief, hoewel deze niet in de eerste plaats vanuit een wervend oogpunt is verspreid, als een wervingsmiddel moet worden beschouwd. De kamer is – anders dan klager – van oordeel dat het notariskantoor vanuit concurrentieoogpunt niet gehouden was om collega-notarissen van tevoren te informeren over de inhoud van de brief en het plan om deze te verspreiden.

Ter zitting is gebleken dat de brief een min of meer algemene wervingsactie betrof, maar wel gericht aan een selecte groep geadresseerden, te weten de bewoners van zorgcentra in diverse plaatsen in de omgeving waar klanten van het notariskantoor zitten. De kamer verwerpt de stelling van klager dat hij zich zou kunnen voorstellen dat het notariskantoor de brief bij zorgcentra in zijn vestigingsplaats zou hebben verspreid, maar niet in de plaats waar een andere notaris is gevestigd. Ook in zijn vestigingsplaats is het notariskantoor immers niet het enige notariskantoor. De kamer acht de publiciteits- en collegialiteitsregels wellicht wel overtreden als het notariskantoor de brief uitsluitend in de vestigingsplaats van een andere notaris had verspreid. Ten slotte overweegt de kamer dat ook de inhoud van de brief van het notariskantoor geen aanleiding geeft voor het oordeel dat artikel 26 Vbg is overtreden.

De kamer verklaart de klacht ongegrond. (bew. HMS)

Kamer van toezicht te Assen 28 oktober 2009, nr. 05-2009 (YC0500).

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

Recent tot notaris benoemd

Almere (procol mr. G. Terpstra), m.i.v. 1 oktober 2010 **mr. J.W. Landgraaf**, notaris;

Rotterdam (in associatie met Holland van Gijzen) mw. **mr. F.Th.H. van Loon-Vercauteren**, kandidaat-notaris sinds 1996.

Ervol ontslag op verzoek

mr. J.W. Landgraaf, notaris te **Almere**, m.i.v. 1 oktober 2010;

mr. G. Terpstra, notaris te **Almere**, m.i.v. 1 oktober 2010.

Toewijzing protocol

Het protocol en de overige notariële bescheiden van:

mr. S.E.C Edzes, tot 1 januari 2010 notaris te Zaanstad is m.i.v. 1 augustus 2010 toegewezen aan **mr. V.J.M. Bos**, notaris te **Zaanstad**;

mw. mr. M. Schimmel, tot 1 januari 2010 notaris te 's-Gravenhage m.i.v. 15 augustus 2010 toe te wijzen aan **mr. R-J.E. Zwaan**, notaris te **'s-Gravenhage**;

mr. S.Dj. de Waard, tot 1 januari 2010 notaris te Gouda m.i.v. 15 augustus 2010 toe te wijzen aan **mr. J.H.A. Wagener**, notaris te **Gouda**;

mr. J.C. de Waard, tot 1 januari 2010 notaris te Bloemendaal m.i.v. 15 augustus 2010 toe te wijzen aan **mr. J.W. Stuijt**, notaris te **Bloemendaal**;

mr. P.A.M. Matthijssen, tot 1 januari 2010 notaris te Middelburg m.i.v. 15 augustus 2010 toe te wijzen aan mw. **mr. A. Wooldrik**, notaris te **Middelburg**;

mr. R. van Zwol, tot 1 januari 2010 notaris te Lelystad m.i.v. 15 augustus 2010 toe te wijzen aan **mr. B.J. Binnerts**, notaris te **Lelystad**.

Overleden

Op zesenzeventigjarige leeftijd op 21 juli 2010 de heer **E.R. Bossinade**, oud-notaris te Groningen.

Op tweeënzestigjarige leeftijd op 7 augustus 2010 de heer **mr. D.J.W. Kuiper**, oud-notaris te Castricum.

Op zevenenzeventigjarige leeftijd op 16 augustus 2010 de heer **S.P. Koopman**, oud-notaris te Zutphen.

Op vierenzeventigjarige leeftijd op 12 augustus 2010 de heer **I.G.J.M. Schoonbroodt**, oud-notaris te Meerssen.

Carrière

Remco Bosveld is per 1 juli 2010 benoemd tot partner bij advocaten- en notariskantoor AKD. Hij is afkomstig van De Brauw Blackstone Westbroek en komt in Amsterdam de sectie ondernemingsrecht versterken.

Droevig lot

Op 22 juni heeft de Notariskamer van Hof Amsterdam bepaald dat het door de notaris geoffreerde basistarief alle gebruikelijke werkzaamheden moet omvatten. De notaris moet voorkomen dat er bij zijn klant een onjuiste voorstelling van zaken ontstaat over de kosten die uiteindelijk gedeclareerd zullen worden. Zo mogen kosten voor inzage in de Gemeentelijke Basis Administratie (GBA) niet als extra werkzaamheden in rekening worden gebracht.

Het trucje van de plotseling opkomende GBA-kosten wordt ook op mijn kantoor dagelijks succesvol toegepast. Zeer succesvol mag ik wel zeggen, want achteraf worden niet slechts de leges voor GBA-inzage extra in rekening gebracht, maar in één moeite door ook het honorarium voor het nemen van die inzage. Om de zaak zo goed mogelijk in te kleden, wordt het geheel vermeld als 'inzagekosten GBA'. Een knappe klant die ziet dat daar iets aan schort.

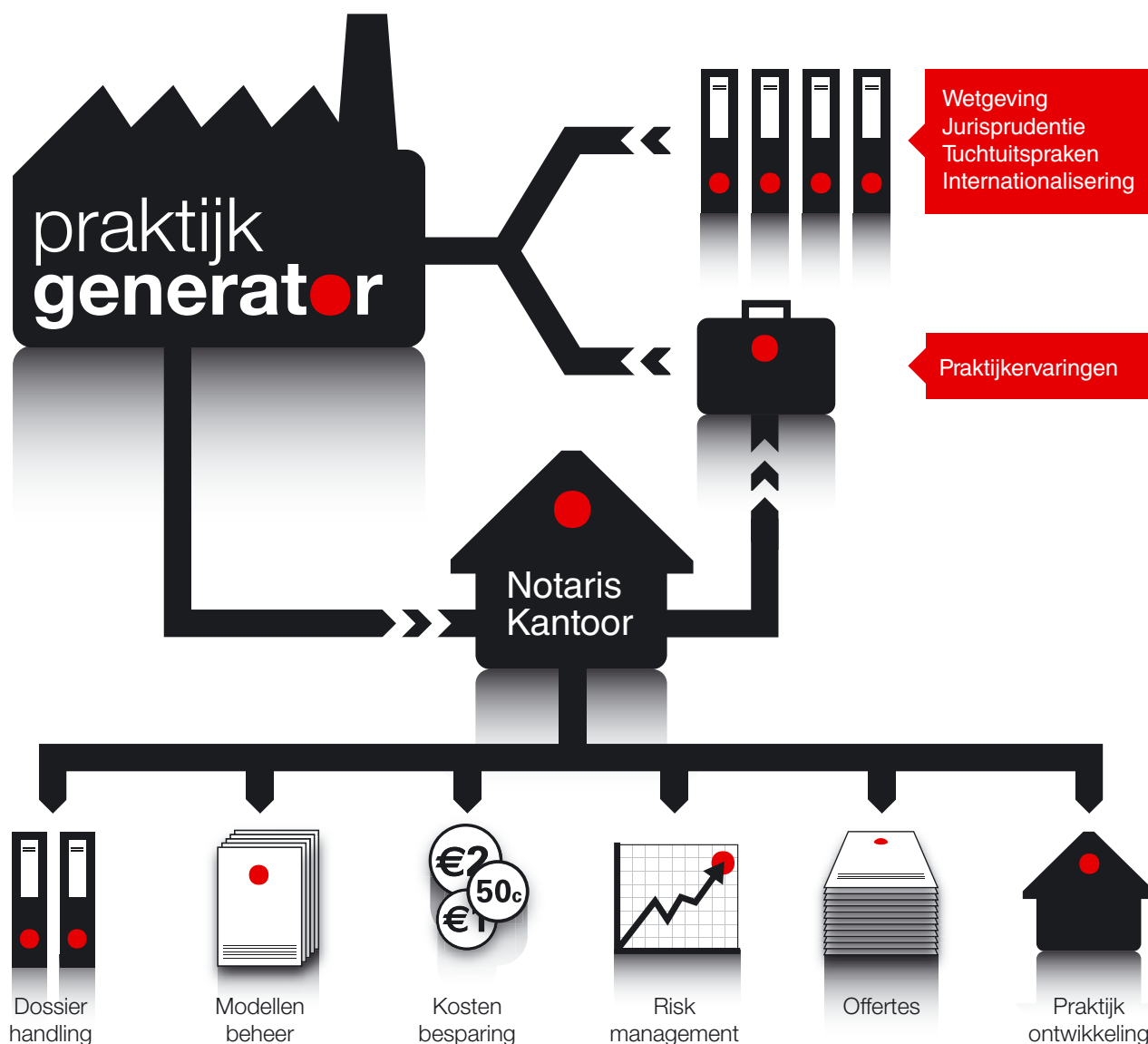
Bovenstaand schouwspel mag ik al enige jaren van nabij meemaken en steevast als ik mijn opvatting over de gang van zaken te berde breng, blijken mijn collega's uiterst tevreden over de gekozen richting en het behaalde resultaat. Een opmerkelijk argument daarvoor is dat klanten tegenwoordig voor een paar tientjes verschil een andere notaris kiezen. Mij dunkt dat die wetenschap des te meer verantwoordelijkheid met zich meebrengt voor het afgeven van een nauwkeurige en volledige offerte.

Ook andere argumenten geven geen blijk van hoogstaand moreel besef. Het vlees is zwak, maar is de geest nog wel gewillig? Spijtig genoeg heeft de uitspraak van het hof op mijn kantoor het tij niet doen keren. Mijn collega's zijn naarstig op zoek gegaan naar een geschikt grijs plekje in de Algemene Voorwaarden om voortaan klachtbestendig GBA-kosten in te kunnen verstoppen. En ik? Ik ben teleurgesteld over het droevige lot van onze schimmige offerte, die zo dolgraag deugdelijk had willen zijn.

Kano

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

De kwaliteitsstandaard voor het notariaat



Het ondernemingsrecht is volop in beweging. Nieuwe wetgeving, jurisprudentie, tuchtuitspraken en internationalisering. Het verwerken van noodzakelijke updates in modellen voor de notariële ondernemingsrechtpraktijk is bijna een dagtaak. Wie komt daar nog aan toe?

Download voortaan voor een gering bedrag geactualiseerde versies van draaiboeken, checklists, modellen, memoranda, correspondentie, offertes, verklaringen, volmachten, Engelse vertalingen en andere notariële modellen van PraktijkGenerator. PraktijkGenerator houdt zich continu bezig met het actualiseren van modellen voor de notariële ondernemingsrechtpraktijk. Kijk voor meer informatie of het aanmaken van uw eigen account op www.praktijkgenerator.nl.



Natuurmonumenten



WIE BESCHERMT HAAR NATUUR?

Kinderen hebben ruimte nodig om te spelen en te ontdekken. Duinen, bossen en polders waar ze kunnen rennen, varen, klimmen, stoeien en struinen. Natuurmonumenten investeert in die gebieden. Er zijn door ons al 355 natuurgebieden in Nederland veilig gesteld. En dat is hard nodig. Want bebouwing en bedrijfsterreinen rukken op. Daarom nemen steeds meer mensen een gift voor Natuurmonumenten op in hun testament. Zo blijft er voor volgende generaties ook nog genoeg te ontdekken.

Meer weten over een gift in uw testament? Kijk op de website van Natuurmonumenten, mail naar schenken.nalaten@natuurmonumenten.nl, of bel met onze ledenservice, T (035) 6559911 en vraag naar Juke van Niekerk of Martijn de Kempnaer.

Natuurmonumenten. Als je van Nederland houdt.