

# ‘De expertise van de notaris is een goed bewaard geheim’

*Ondernemersonderzoek biedt kansen voor het notariaat*

**Waar liggen de mogelijkheden voor dienstverlening van de notaris bij ondernemers? Met welke financiële en juridische obstakels worden ze geconfronteerd? En op welke momenten komt de hulp van de notaris het meest gelegen? Deze vragen stonden centraal in het onderzoek dat de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) door onderzoeksbureau GfK liet uitvoeren.**

TEKST Peter Steeman | BEELD Truus van Gog

**U**it het onderzoek komt de notaris naar voren als iemand met meerdere gezichten. Bij ondernemers die nog nooit in contact met de notaris zijn gekomen, is het beeld negatief. Ze zien hem als een noodzakelijk kwaad. Iemand die standaardwerk aflevert. De groep die ervaring met notarissen heeft, laat een meer genuanceerd beeld zien. Voor hen is de notaris een sparringpartner met een kritische blik, die vooral bij bedrijfsovername of opvolging van waarde is. Maar hij kan nog veel meer winst boeken op dat vlak, blijkt uit het onderzoek. De verzamelde input leidt tot een aantal concrete aanbevelingen. Laat als notaris zien dat je ook een ondernemer bent. Daarmee wordt je rol als sparringpartner geloofwaardiger. Werk aan je uitstraling als expert. Voed de ondernemer met relevante informatie en geef context bij actuele ontwikkelingen. Toon interesse in de onderneming. Zoek aansluiting bij andere zakelijke dienstverleners om een event te organiseren. Maak het luchtig, laagdrempelig en speels.

## **KLANKBORD**

De notaris als sparringpartner? Rose Maire van der Meulen, derdegeneratie-eigenaar van jachthaven De Uitkijk in Loosdrecht, heeft er

een hard hoofd in. ‘De keren dat ik contact heb met mijn notaris doet hij het prima. Hij is zelfs afkomstig van het kantoor waar mijn opa al zaken mee deed. Toch zal ik hem niet snel om advies vragen. Dit is een nichebranche waar notarissen geen kaas van hebben gegeten. Wat verder een rol speelt, is dat mijn vader afgestudeerd jurist is. Na zijn rechtenstudie moest hij onverwachts de jachthaven overnemen omdat zijn vader overleed. Hij heeft vijftig jaar ervaring in het toepassen van regels in jachthavens. Wij verhuren zeilboten en ligplaatsen. De voorwaarden van die huurovereenkomst worden regelmatig door de branche doorgelicht. Mijn vader is daarvoor van oudsher een klankbord.’

Wanneer heeft ze wel behoefte aan extern advies? ‘Bij bedrijfsovername omdat je dan zaken officieel moet regelen. En bij de uitbreidingsplannen. We willen hier appartementen gaan bouwen. Mijn eerste aanspreekpunt bij de overname was de accountant. Die heeft zelf ook weer advies ingewonnen. Voor mij is de belangrijkste voorwaarde voor een adviseur dat hij eerlijk is en nee durft te zeggen. Als ondernemer word ik vaak gebeld door zogenaamde adviseurs. Ik zoek ze liever zelf uit. Meestal kom je uit bij iemand die door een collega-ondernemer is aanbevolen.’

## **UITBESTEDEN**

‘Een goede ondernemer weet wanneer hij hulp nodig heeft’, verzekert Henk Postmus, senior partner Expense Reduction Analysts. ‘Ik ben directeur-grotaandeelhouder. Dit bedrijf is een holding waarbinnen allemaal zelfstandige ondernemers opereren. In het begin doe je alles zelf. Als het drukker wordt, ga je dingen uitbesteden. Daarnaast zijn er zaken waar een ander gewoon meer verstand van heeft. Wij zijn gespecialiseerd in het reduceren van kosten. Als het bijvoorbeeld om wagenparken gaat, weet ik precies welke fiscale aspecten een rol spelen. Daar kan ik bij wijze van spreken een lezing over geven. Maar als het over het uitkeren van dividend of een fusie gaat, ben ik op vreemd terrein. Als ik behoefte heb aan financieel of juridisch advies kom ik eerder uit bij een fiscalist of een jurist, dan een notaris. Ik heb bijvoorbeeld een advocaat ingeschakeld voor het nalezen van mijn algemene voorwaarden. Zijn ze nog actueel? Heb ik mij goed ingedekt?’

## **TOP OF MIND**

Dat je als ondernemer ook een notaris kunt raadplegen bij juridische vraagstukken realiseert hij zich pas sinds hij deelnam aan het onderzoek. ‘De notaris is bij mij gewoon nooit *top of mind* geweest. Ik zag hem meer als een uitvoerder. Iemand met wie je de puntjes op de i zet als je een bv opricht. Ik onderschat niet wat ze weten. Vind ze niet te licht. Het is meer een kwestie van onbekend maakt onbemind. Daar zouden ze zelf wat aan kunnen doen. Ik heb zelf mijn notaris de afgelopen zes jaar ieder jaar wel een keer gezien. Hij weet hoe ik

## *‘De notaris is bij mij gewoon nooit top of mind geweest’*

privé in het leven sta, hoe ik als ondernemer gegroeid ben. Van een eenmanszaak naar een bv, toen in een holding. Als er iets verandert in het ondernemingsrecht zou hij dat kunnen melden. Voorstellen om eens te kijken naar het testament. Hij zou zich meer moeten laten zien.’

### **INLOOSPREEKUR**

‘Laat zien wat je doet en wat je kunt’, is het advies van Hans Visser, directeur van VSR management & consultancy. ‘Een notaris moet een persoonlijkheid zijn. Mensen aan zich binden. Op sociale media zou hij zijn doelgroep moeten bestoken met berichten. Ik heb jarenlang in een sales-omgeving gewerkt. Dan leer je snel genoeg hoe belangrijk het is om klanten op te zoeken. En niet alleen om wat te verkopen. De benaderbaar-

heid is een belangrijke reden waarom de accountant zo’n prettig aanspreekpunt voor veel ondernemers is. Je komt hem tegen op de golfclub of in de skybox bij een voetbalclub. Als je op LinkedIn zit, ben je direct verbonden met fiscalisten en accountants. Mijn accountant stuurt mij iedere week een nieuwsbrief. Het advocatenkantoor heeft een inloopspreekuur. En wat heeft de notaris? Een advertorial met tips voor de particulier. Hij zit in een fraai kantoor, maar dat maakt de barrière voor een zzp’er alleen maar groter.’

### **APPEL**

KNB-voorzitter Jef Oomen ziet het onderzoek vooral als een appel aan notarissen om zich meer te verplaatsen in ondernemers. ‘Het onderzoek geeft aan dat er kansen liggen voor

de beroepsgroep. Als we aan ondernemers denken, vullen we onze toegevoegde waarde heel instrumenteel in. Moet er een bv opgericht worden? Terwijl die relatie veel meer ingevuld kan worden als we met ze meedenken. Wat beweegt die ondernemer en hoe kun je hem als notaris nog beter van dienst zijn? Daarvoor moet je weten wat ze drijft. Anticiperen op hun behoefte. Je moet snappen waarom iemand iets wil. Als je alleen een akte uit de la trekt, ben je reactief. Het onderzoek bevestigt dat. Uit het onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat een ondernemer die voor een samenlevingscontract komt, niet wordt bijgepraat over de laatste ontwikkelingen rond de flex-bv. Notarissen zijn daarin beschroomd.’





**MENSENVAK**

Bij de zzp'er en de beginnende ondernemer is het vooroordeel ten opzichte van de notaris het grootst. Toch ziet Oomen vooral ook daar een kans. 'Ons imago is daar het slechtst, maar dat verandert zodra je als notaris in beweging komt. Die relatie is in feite een onbeschreven blad. Daar is een wereld te winnen. Als zzp'ers gaan samenwerken, willen ze dat in een over-

eenkomst vastleggen. Op zo'n moment hebben ze behoefte aan juridisch advies die een notaris prima kan geven. Die rol moeten we veel meer onder de aandacht brengen. De expertise van de notaris is een goed bewaard geheim. Als een ondernemer nadenkt over een overname moet je daarover het gesprek met hem aangaan. Daarin zou je kunnen optrekken

met de accountant. Waar het zakelijk en privé samenkomt, ziet de ondernemer wel de toegevoegde waarde van de notaris. We moeten veel meer de vinger aan de pols houden. Die rol is ons op het lijf geschreven. Notariaat is een mensenvak.' ■

**Het onderzoek in een notendop**

Voor het onderzoek werd door GfK een online community ingericht met 45 ondernemers. 15 zzp'ers, 23 kleine mkb'ers (tot 50 werknemers) en 7 middelgrote mkb'ers (50 tot 100 medewerkers) reageerden in een periode van ruim 4 weken op vragen van onderzoekers en elkaar. De eerste week ging over de eigenschappen, drijfveren en ambities van de ondernemers en welke fasen in het ondernemerschap ze hadden doorlopen. Week twee ging in op de financiële, fiscale en juridische uitdagingen en hoe de ideale hulp bij uitdagingen eruit moet zien. De grootste juridische uitdaging ligt in de continue veranderende wet- en regelgeving, maar ook overeenkomsten van samenwerking tussen ondernemers hebben een grote impact. In de derde week werd met vragen als 'Waar denk je aan bij een notaris?' en 'Hoe kan een notaris meerwaarde bieden?' ingezoomd op de dienstverlening van de notaris. De combinatie van kennis van de onderneming en het privéleven van de ondernemer maakt de notaris voor ondernemers onderscheidend. De reacties uit die weken werden vervolgens gebruikt in een workshop met ondernemers, notarissen en KNB-medewerkers. Daarin werden ideeën ontwikkeld om de vertrouwensband tussen een ondernemer en de notaris te versterken. Die ideeën werden vervolgens in de community getoetst. Een idee dat de ondernemers erg aansprak, was de proactieve notaris die zelf het initiatief neemt en contact zoekt als hij inschat dat er iets in het leven of het bedrijf van de ondernemer speelt en waarbij die ondernemer notarieel advies nodig heeft.

**KNB-congres 'De notaris voor ondernemers: betrokken en deskundig'**

De bevindingen van het onderzoek vormen de rode draad van het jaarcongres van de KNB op 14 oktober in Theater Orpheus in Apeldoorn. In diverse presentaties wordt stilgestaan bij kennis en vaardigheden waarmee de notaris zijn rol actiever kan invullen. Na een inblik in het Nederlandse ondernemerslandschap nu en in de toekomst door MKB-Nederland-voorzitter Michaël van Straalen, zal hoogleraar Ondernemingsrecht Iris Wuismann (Universiteit Leiden) ingaan op samenwerking tussen (startende) ondernemers. Vervolgens staat de begeleiding van een startup centraal (door Mireille Hesselmans-Neijzen, kandidaat-notaris VBC Notarissen, en Victor van Tol, CEO SnappCar). Wouter Burgerhart bespreekt welke notariële tools er zijn om een onderneming te laten draaien wanneer een ondernemer (tijdelijk) wegvalt. Na dit juridisch-inhoudelijke deel staat de notaris als (branche)specialist centraal met onder andere Richard Verbeek van Westland Partners. De dag wordt afgesloten met een interactieve sessie over de notaris als sparringpartner onder leiding van Monique van de Griendt van Dialogue.

Kijk voor meer informatie en inschrijven op <https://www.knbcongres.nl/home>.

