

In gesprek met de Commissie van deskundigen notariaat

No guts, no glory



Hoe kijkt de Commissie van deskundigen notariaat naar de ondernemingsplannen van notarissen? En hoe kijken notarissen naar de commissie? Een gesprek tussen commissievoorzitter Henk Langendijk, notaris Marieke Elzinga-Enneman en kandidaat-notaris Esther van der Laan.

TEKST Wilma van Hoeflaken | BEELD Truus van Gog

‘Heeft de notaris een goede businesscase? Als dat zo is, geven wij in beginsel positief advies’, zegt Henk Langendijk, emeritus hoogleraar financiële verslaggeving aan Nyenrode Business Universiteit en de Universiteit van Amsterdam en voorzitter van de Commissie van deskundigen notariaat (Cvdn). De Cvdn adviseert op grond van de Wet op het notarisambt en het Besluit ondernemingsplan notarissen over het ondernemingsplan van een toekomstige notaris-ondernemer. De Cvdn bestaat uit twee leden met bedrijfseconomische expertise en twee leden die afkomstig zijn uit het notariaat. Als het ondernemingsplan goedgekeurd is, is de Commissie toegang notariaat (Ctn) de volgende stap. Hier maakt een verplichte persoonstoets deel uit van het traject om notaris te worden.

MARKTVERKENNING

Waar kijkt de Cvdn naar? ‘Naar omzet, kosten, het inkomen voor de komende drie jaar, het aantal akten en de financiering van het plan’, somt Langendijk op. ‘De notaris moet op basis van marktverkenning en historische cijfers kunnen aantonen dat hij na drie jaar een inkomen van 100.000 euro verdient. In onze beleving komt iemand met een bepaald inkomen niet snel in de verleiding om dingen te doen die niet oké zijn, zoals ongeoorloofd

omgaan met een derdengeldrekening.’ Ook kijkt de Cvdn naar niet-financiële ondernemersaspecten, bijvoorbeeld of de notaris in staat is om via social media de markt te bereiken en hoe het zit met administratieve software.

ONVOLLEDIG ONDERNEMINGSPLAN

Vaak heeft de Cvdn aanvullende informatie nodig om tot een definitief advies te komen. Uit het jaarverslag van de Cvdn blijkt dat in 2018 meer dan 60 procent van de ingediende plannen niet volledig was. ‘Het zou voor kandidaten fijn zijn als inzichtelijker is wat de Cvdn precies wil weten en welk doel die informatie dient. Het gaat al in zin één over de cijfers. Dat is niet onbelangrijk, maar wel een abstracte benadering van het vak’, vindt Elzinga-Enneman, notaris bij Meijburg Legal in Amstelveen. Van der Laan, die zich binnenkort wil vestigen als notaris in Zaandam, zegt: ‘Je kijkt natuurlijk naar de Notariswet, maar ik had graag een introductie gehad over het doel van dit traject.’ ‘Doceren is mijn vak’, stelt Langendijk. ‘Ik vind het geen enkel probleem om een of twee keer per jaar voor mensen die overwegen notaris-ondernemer te worden een presentatie te geven over de belangrijke aspecten en waar ze op moeten letten. Misschien bij een cursus die de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) aanbiedt.’ Hij wijst erop dat de Cvdn ook geregeld om

aanvullende informatie vraagt omdat dit voortkomt uit de zorgplicht. Bijvoorbeeld als de Cvdn concludeert dat de goodwill te hoog bepaald is. ‘Soms zeggen we: “U hebt uzelf niet goed verkocht, u moet terug naar de onderhandelingsstafel.”’

PAPIEREN EXERCITIE

Elzinga-Enneman maakt zich zorgen dat het ondernemingsplan een papieren exercitie wordt. ‘Dan werk je oneerbiedig gezegd een checklist af, maar het realiteitsgehalte is laag, want dat staat mijlenver af van de praktijk die je als notaris voert.’ Zo noteerde zij in haar plan desgevraagd het aantal inwoners van Amstelveen en het aantal notarissen, terwijl zij internationaal opereert. ‘Dan wordt het een invuloefening. Waar we eigenlijk willen dat er geschikte kandidaten aan de startlijn verschijnen die uitgedaagd worden op de vraagstukken die relevant zijn voor hun praktijk. Als beroepsgroep moeten we nadenken over de beste manier om dat te bereiken.’ Ze stelt: ‘Ons vak is heel divers en daarbij gaat het altijd om de vaardigheden en kennis van de notaris. Maar als je de ambitie hebt om notaris-ondernemer te worden, is er opeens die abstracte benadering vanuit financiële drempels. Dan moet je allemaal exact hetzelfde pad volgen voor je ondernemingsplan. De “one size fits all”-benadering sluit niet aan bij de praktijk, waar je uitgaat van de individuele kwaliteiten van de notaris.’ Langendijk erkent dat er grote verschillen zijn binnen de beroepsgroep. ‘Alleen al aan deze tafel. Dit is een aspect dat ik zeker ga bespreken in de Cvdn.’



‘De “one size fits all”-benadering sluit niet aan bij de praktijk’

EENPITTER

Uit het jaarverslag van de Cvdn blijkt dat in 2018 acht ondernemingsplannen voor solitaire opvolging werden ingediend. Slechts in een geval betrof het een nieuw solitair kantoor. Dat is het kantoor dat Van der Laan wil starten. De Cvdn nodigde haar uit voor een mondelinge toelichting op haar plan. Voor Van der Laan was het contact met de Cvdn een positieve ervaring. ‘Ik wil een eenpitter zijn en ook blijven. Dit proces hielp me om te checken of ik overal aan had gedacht. Bijvoorbeeld de keuze voor een accountant. Ga je in zee met de accountant bij jou in de straat of kies je een accountant die het notariaat goed kent? Ik heb veel geleerd.’ Langendijk zegt: ‘Met iemand die in een heel grote organisatie notaris wordt, voeren we geen persoonlijk gesprek. Maar als iemand alleen voor zichzelf begint, willen we meer zicht krijgen op de geschiktheid. Is die persoon echt een ondernemer?’

Wat bij een solitair werkende notaris ook extra aandacht krijgt, is de *back-up facility*. Langendijk: ‘In die situatie is een back-up heel belangrijk. Stel dat de notaris ziek wordt. Dan willen we niet alleen horen dat er iemand klaarstaat, maar we willen een overeenkomst zien waaruit blijkt dat een andere partij zich heeft geëngageerd om het werk te doen.’

LANGDURIG PROCES

Van der Laan betreurt het dat het proces zo lang duurt. In juni leverde zij de stukken in bij de Cvdn, in november kreeg zij haar beoordeling, in december volgde de goedkeuring, in januari deed zij de persoonsfoto bij Ctn, in maart kreeg ze de uitslag en nu wacht ze op de definitieve afronding. ‘Het pand dat ik wilde huren, is verhuurd aan een ander. Mijn werk loopt weg. Het zou geweldig zijn voor het vak als we het proces efficiënter kunnen maken.’

Langendijk vertelt dat de Cvdn een aanzet heeft gegeven om de totale doorlooptijd te bekorten. ‘We zijn bezig met het digitaliseren van het proces. Bovendien bieden we sinds begin 2019 de mogelijkheid om direct na de start van de beoordeling het traject bij de Ctn te starten, zodat beide beoordelingen niet achtereenvolgend zijn, maar meer parallel lopen. Iedereen is erbij gebaat dat het tijdslot kleiner wordt.’

Wel wijst hij op het risico dat de Cvdn geen positief advies geeft. ‘Maar dat risico is buitengewoon klein. Dat is de afgelopen vier jaar niet gebeurd. En de indieners willen immers ondernemer worden; *no guts, no glory*.’

NAZORG

Dit jaar gaat de Cvdn kijken hoe het gaat met notarissen die inmiddels drie jaar werken als notaris-ondernemer. ‘We willen de verschillen tussen de *ist* en de *soll* meten’, aldus Langendijk.

‘Hebben ze hun ondernemingsplan kunnen realiseren? Is het inkomen van 100.000 euro bereikt? Hoe is het met de goodwill gegaan? Wat is er gebeurd met het verrekenbeding? Welke kosten maken ze?’

Daarnaast wil de Cvdn met name notarissen die solitair werken jaarlijks benaderen om hun ervaringen te horen. Dit gebeurt op vrijwillige basis. Langendijk: ‘Dan vragen we hoe het gaat. Hebt u uw omzet- en kostendoelstellingen gehaald? Loopt het zoals u verwachtte?’

Elzinga-Enneman reageert enthousiast. ‘Dat klinkt mij als muziek in de oren. Een nagesprek helpt misschien ook om te valideren of de vragen die de Cvdn bij aanvang stelt relevant zijn. Wellicht komen er stelselmatig andere punten naar voren die voor het notariaat van belang zijn en waarvan een startende notaris-ondernemer zich al bij het indienen van het ondernemingsplan rekenschap kan geven.’

Zelf is zij sowieso voorstander van nazorg gedurende de periode dat mensen als notaris werkzaam zijn. ‘Het is in het belang van onze beroepsgroep dat de toetreding flexibeler is en dat we gedurende de tijd dat iemand notaris is meer *checks and balances* inbouwen. We moeten meer nadruk leggen op waarborgen omtrent de kerntaken als je eenmaal notaris bent. Daarbij moeten we de vraag hoe de notaris maatschappelijk relevant blijft niet vergeten.’ ■