

Janneke van Beuzekom:

‘Verplaats je in de klant’

- 6** Van notaris tot verdachte:
wat gebeurt er dan?
- 12** Notariaat over de grens:
Engeland en Wales
- 16** Openheid nodig bij opvolging
in een familiebedrijf

Uw vermogen meer waard of voor meer mensen waardevol?

Steeds meer mensen overwegen om mecenas te worden. Bijvoorbeeld met een eigen fonds op naam of een andere vorm van schenken of nalaten. Voor beeldende kunst, muziek, oude ambachten, jong talent, literatuur, natuur, educatie, dans of een andere vorm van cultuur. In de eigen regio of met landelijke uitstraling. Maar altijd vanuit uw vermogen om cultuur op waarde te schatten. En met de expertise van het Cultuurfonds om op te rekenen. Samen houden we cultuur levend!

Laat u inspireren door ons magazine. Vraag het **GRATIS** aan op cultuurfonds.nl/mecenas.



**HOUD
CULTUUR
LEVEND!**

editie 8, oktober 2018

6



6 'OM weet te weinig van notariële praktijk'

'Als het hierbij blijft, gaat mijn kantoor het redden', zegt Maarten Prinsze, die na een doorzoeking van zijn woning en kantoor ruim twee weken in hechtenis zat op verdenking van valsheid in geschrifte, witwassen en het niet melden van ongebruikelijke transacties. Hoe verloopt zo'n doorzoeking? Wat doet een ringvoorzitter? Kunnen waarnemers de zaak draaiende houden? En heeft de notaris voldoende gegevens om cliënten te onderzoeken?

16



16 'Leg alle pijnpunten op tafel en praat erover'

Maar al te vaak gaat het fout nadat kinderen een familiebedrijf hebben overgenomen. Om die ellende te voorkomen, schakelde Lies Verkade vroegtijdig haar huisnotaris in.

22



22 'Verplaats je in de klant'

'Kijk maar op de website', doodse stilte na een offerteaanvraag, een afstandelijke houding. Het is niet zo best gesteld met de klantvriendelijkheid in het notariaat. Aldus Janneke van Beuzekom, in het dagelijks leven general manager van Hotel De Bilderberg in Oosterbeek. In opdracht van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) deed zij incognito onderzoek bij een aantal notaris-kantoren in het land en vertelde hierover tijdens de talkshow *KNB Live* op 3 juli.

- 4 Nieuws
- 12 Notariaat over de grens:
Engeland en Wales
- 15 Wisselcolumn Teska van Vuren
- 18 Notaris en meer: Jenny Meijerink
- 20 De Foto: Studenten Challenge
- 25 Kanocolumn
- 26 En verder: George Hendrikse
- 28 Specialisten
- 30 Column Nick van Buitenen
- 32 KNB-nieuws
- 33 KNB 175 jaar
- 34 Feuilleton-strip
Het olografisch testament
- 36 Tuchtrecht
- 38 Personalia

'Je moet begrijpen dat mensen niet altijd even scherp zijn, misschien een beetje nerveus'

Op de cover

Manager Janneke van Beuzekom van Hotel De Bilderberg

Gewijzigd wetsvoorstel CAHR ingediend

ONDERNEMINGSRECHT

Tweede Kamerleden Henk Nijboer (PvdA) en Mahir Alkaya (SP) hebben 17 september een gewijzigd initiatiefwetsvoorstel centraal aandeelhoudersregister (CAHR) ingediend bij de Tweede Kamer. Het betreft een (beperkte) wijziging van het initiatiefwetsvoorstel CAHR dat begin 2017 al bij de Kamer werd ingediend. Dit naar aanleiding van het advies hierover van de Raad van State.

Het CAHR verzamelt en ontsluit centraal, digitaal (elektronisch) en gestructureerd informatie over aandelen, aandeelhouders, vruchtgebruikers en pandhouders van bv's en niet-beursgenoteerde nv's. De Belastingdienst en andere, aangewezen publieke diensten krijgen inzage in het CAHR ten behoeve van de uitvoering van hun wettelijke taken op

het gebied van controle, toezicht, handhaving en opsporing. Notarissen krijgen toegang tot het register vanwege de uitvoering van hun wettelijke taken in het rechtsverkeer, waaronder hun poortwachtersrol en het bieden van rechtszekerheid.

TOEGEVOEGDE WAARDE

Het CAHR heeft een belangrijke toegevoegde waarde ten opzichte van het UBO-register dat op grond van de genoemde vierde en vijfde Europese anti-witwasrichtlijn moet worden ingesteld. Het UBO-register ontsluit ook aandeelhoudersinformatie, maar beperkt. Zicht op (alleen) de UBO is onvoldoende om financieel-economische criminaliteit door middel van rechtspersonen effectief aan te pakken.

BETROUWBAARHEID

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) is verheugd over het initiatiefwetsvoorstel. De beroepsorganisatie heeft de afgelopen jaren herhaaldelijk gepleit voor instelling

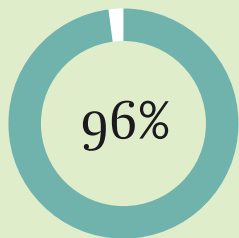
van een CAHR en voor onderbrenging van dit register bij de KNB. Het CAHR geeft zicht op wie schuilgaan achter vennootschappen en levert hierdoor een waardevolle bijdrage aan voorkoming en bestrijding van financieel-economische criminaliteit door middel van rechtspersonen en aan rechtszekerheid in het rechtsverkeer. •



Meer woningen bouwen en duurzaamheid stimuleren

WONINGMARKT

Het kabinet zet fors in op het bouwen van meer woningen. Dit blijkt uit de begroting van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK). Met name voor starters is het moeilijk om op de woningmarkt te komen. Daarnaast groeit de bevolking en neemt het aantal eenpersoonshuishoudens toe. Het ministerie bekijkt hoe onderbenutte binnenstedelijke locaties versneld kunnen worden getransformeerd voor woningbouw. Ook wordt de Crisis- en herstelwet aangepast om ruimtelijke plannen sneller uit te kunnen voeren en geplande bouwprojecten naar voren te halen. Verder wil BZK mensen beschermen tegen risico's van de spanning op de woningmarkt. Daarbij wordt gekeken naar de kwaliteit van woningtaxaties en worden consumenten nadrukkelijker gewezen op de mogelijkheid om een voorbehoud van financiering of bouwkundige keuring op te nemen in de koopovereenkomst. Woningeigenaren worden gestimuleerd om duurzame maatregelen te nemen. Zij kunnen gebruikmaken van leningen met een lage rente voor energiebesparing uit Het Nationaal Energiebespaarfonds (NEF). •



Eind 2017 is besloten de hypotheekrenteaftrek bij eigenwoningbezitters met een kleine eigenwoningsschuld geleidelijk uit te faseren. In 2019 vindt de eerste stap plaats, waarbij de aftrek daalt naar circa 96 procent van de oorspronkelijke hypotheekrenteaftrek. Ook een aantal andere fiscale regels over eigenwoningbezit wijzigen. Het maximale percentage voor de hypotheekrenteaftrek van de eigen woning daalt naar 49 procent. In 2018 was dit nog 49,5 procent. Vanaf 2020 zal dit percentage verder dalen totdat het basistarief van ongeveer 37 procent in 2023 is bereikt. •



Jacco Vonhof nieuwe voorzitter MKB-Nederland

STAKEHOLDERS

De Zwolse ondernemer Jacco Vonhof (48) is sinds 4 september de nieuwe voorzitter van MKB-Nederland. Vonhof is directeur-eigenaar van Novon Schoonmaak, dat actief is in het dagelijks schoonhouden van gebouwen in de zorg, dienstverlening, industrie, verblijfsrecreatie en onderwijs. Als regiovoorzitter van VNO-NCW Midden werkte hij nauw samen met zijn collega's van MKB-Nederland aldaar en had hij zitting in het dagelijks bestuur van VNO-NCW. Vonhof heeft in het verleden rechten gestudeerd. Hij vervangt Michaël van Straalen die sinds 2013 voorzitter was. •



‘Kleine stappen zetten, geen grote sprongen’

Omarm de nieuwe technieken, maar probeer niet voorop te lopen. Dat bracht het winnende team van de Studenten Challenge als advies uit aan de Konink-

lijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Groepjes studenten kregen de opdracht om na te denken over de invloed van nieuwe technieken op het notariaat en *Belehrung*. Jaimy van Battum (25), student notarieel recht in Utrecht, maakte deel uit van het winnende team.

Hoe heb je de Studenten Challenge ervaren?
‘Een enerverende en interessante dag. Een promovendus uit Leiden vertelde dat er maar weinig onderzoek is gedaan naar *Belehrung*. Dat was voor mij een verrassing. Om te kunnen visualiseren hoe de toekomst van het notariaat eruit zou kunnen zien, kregen we presentaties over *virtual reality* en *augmented reality*. Het ging daarbij over mogelijkheden voor *Belehrung* op afstand. Een taalcommunicatiewetenschapper vertelde ons hoe aan iemand is af te lezen welke emotie speelt. Daarna kregen we de opdracht om vooruit te kijken naar het notariaat in 2023: gezien de nieuwe technieken en het belang van de *Belehrung*, wat raden jullie aan?’

Hoe hebben jullie dat aangepakt?
‘We hebben in groepjes een presentatie gemaakt. Studenten notarieel recht en hbo-rechten studenten zaten daarbij door elkaar. Die gemengde samenstelling maakte het interessant om met elkaar te sparren. Je kijkt daardoor anders naar de stof die je hebt gehad.’

Welke advies heeft jouw groepje uitgebracht?
‘We hebben gekeken of de notaris een voortrekkersrol moet spelen bij nieuwe technieken. De notaris heeft een functie als poortwachter, dus die kan het zich niet permitteren als technieken niet zo veilig zijn als is verondersteld. Onze conclusie is daarom dat we nieuwe technieken moeten omarmen, maar dat het notariaat niet moet proberen voorop te lopen. We moeten kleine stappen zetten, geen grote sprongen. Blijf bij de kernwaarden van het notariaat en gebruik techniek als aanvulling daarop. Zet technieken pas in als je er zeker van bent dat ze veilig zijn.’

Hoe ziet jouw eigen toekomst eruit?
‘Momenteel werk ik als werkstudent op een notariskantoor. Het is een ongelooflijk mooie beroepsgroep met veel kansen. Al kijk ik ook naar de bedrijfsjuridische kant.’

‘Oplossing nodig voor hoofdelijke aansprakelijkheid bij scheiding’

FAMILIERECHT

Bij een scheiding wordt de vertrekkende partner meestal ontslagen uit de hoofdelijke aansprakelijkheid voor een koophuis. Soms gebeurt dit echter niet. Tweede Kamerleden Jessica van Eijs (D66), Joost Sneller (D66) en Henk Nijboer (PvdA) willen dat de minister van Financiën met een oplossing komt voor deze groep. Aanleiding voor de Kamervragen is de tv-uitzending van *Radar*, waarin ook KNB-voorzitter Nick van Buitenen aan het woord kwam over deze problematiek. In die uitzending vertelt een vrouw dat zij door de bank

aan haar hoofdelijk aansprakelijkheid wordt gehouden, terwijl bij haar scheiding was afgesproken dat zij dit slechts zou blijven totdat haar ex het huis zou verkopen. Inmiddels heeft haar ex het huis verhuurd en krijgt zij aanmaningen van de bank omdat hij de woonlasten niet betaalt. De Kamerleden vragen zich af hoe de zorgplicht van hypotheekverstrekkers zich verhoudt tot het weigeren van ontslag van hoofdelijke aansprakelijkheid. Zij vinden dat de hypotheekverstrekker in zulke gevallen ontslag zou moeten verlenen. •

Fiscale maatregelen 2019

BELASTINGEN



Staatssecretaris Menno Snel van Financiën heeft dinsdag tijdens Prinsjesdag het pakket Belastingplan 2019 ingediend bij de Tweede Kamer. Hierin staan diverse voorstellen die ook voor de notariële praktijk relevant zijn. Een van de voorstellen is geleidelijke invoering van een tweeschijvenstelsel in box 1 van de inkomstenbelasting. Daarnaast wordt het tarief in de vennootschapsbelasting voor winsten tot en met 200.000 euro in stappen verlaagd van 20 procent naar 16 procent in 2021. Constructies die worden opgezet om doelbewust geen belasting te betalen – bijvoorbeeld door geld te schenken aan familieleden – worden aangepakt. En de staatssecretaris stelt wat betreft de erfbelasting voor dat iemand die tijdig een verzoek om een voorlopige aanslag doet of tijdig aangifte doet, geen belastingrente hoeft te betalen wanneer de (voorlopige of definitieve) aanslag erfbelasting wordt vastgesteld overeenkomstig het ingediende verzoek of overeenkomstig de ingediende aangifte. •

‘Kijk, voor beide partijen betekent scheiden lijden – áltijd. De enige die er beter van wordt, ben ik als advocaat. Maar je hebt het zelf in de hand hoe erg het lijden wordt.’



Advocaat Ron Cohen in *Algemeen Dagblad* van 14 september over de golf aan scheidingen na de zomervakantie.

Wat er gebeurt als je verdacht wordt

‘OM weet te weinig van notariële praktijk’

‘Als het hierbij blijft, gaat mijn kantoor het redden’, zegt Maarten Prinsze, die na een doorzoeking van zijn woning en kantoor ruim twee weken in hechtenis zat op verdenking van valsheid in geschrifte, witwassen en het niet melden van ongebruikelijke transacties. Hoe verloopt zo’n doorzoeking? Wat doet een ringvoorzitter? Kunnen waarnemers de zaak draaiende houden? En heeft de notaris voldoende gegevens om cliënten te onderzoeken?

TEKST Lex van Almelo | BEELD Roel Ottow

Op dinsdag 5 september 2017 bellen een man en een vrouw om 8:01 uur aan bij de villa van Maarten Prinsze in Bussum. Prinsze heeft net de hond uitgelaten en is daarbij ongemerkt de auto gepasseerd waarin ringvoorzitter Gijs Alferink weggedoken de huiszoeking zat af te wachten. Alferink en Prinsze waren huisgenoten in hun Leidse studietijd. ‘Maar we zien elkaar nu alleen nog zakelijk.’

Als de man en de vrouw binnen mogen komen, nemen zij in hun gevolg vijftien anderen mee: de rechter-commissaris, de officier van justitie, de ringvoorzitter en twaalf politie- en FIOD-rechercheurs. De dochters van Prinsze worden gewekt en moeten rond de keukentafel gaan zitten met de handen op het tafelblad. Eén van hen mag douchen onder toezicht van een – gelukkig vrouwelijke – rechercheur. De echtgenote van Prinsze is op schoolkamp. De rechercheurs halen het hele huis overhoop. Zij nemen bankafschriften en bonnetjes in beslag en de 12.000 euro cash die in de kluis

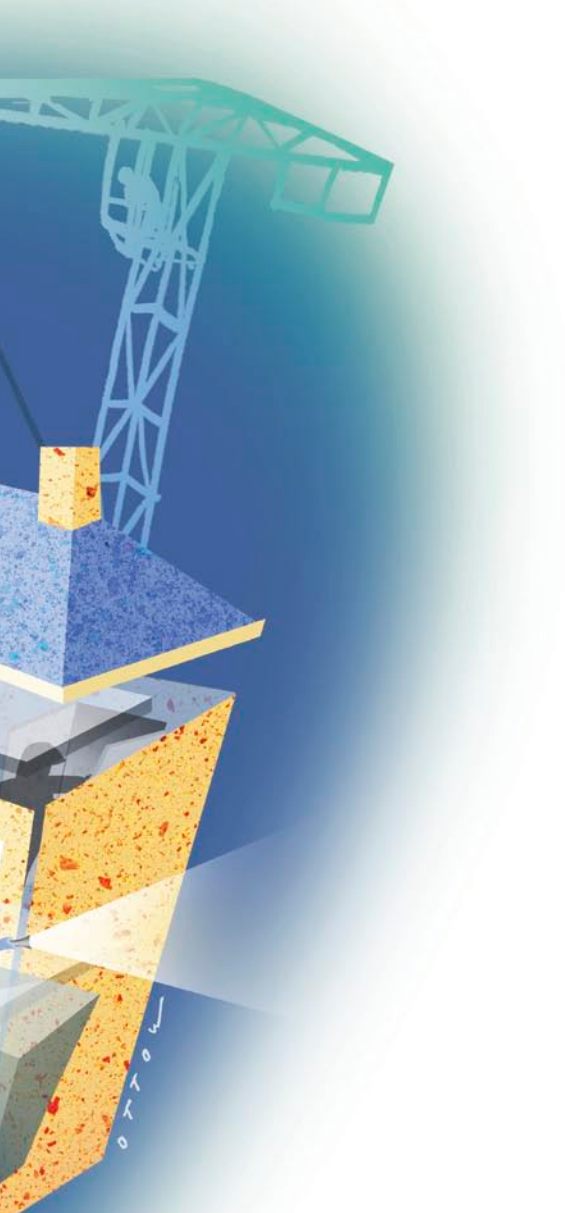
ligt. Maarten Prinsze: ‘Dat was spaargeld waarmee we de aannemer zouden betalen voor een verbouwing van ons huis in Frankrijk. Franse aannemers houden niet van cheques.’

VERZEGELDE DOOS

Om elf uur vertrekt het gezelschap naar het kantoor in Almere. Prinsze krijgt het advies ‘verschoning’ mee te nemen. De dochters schrikken als na het vertrek nog drie rechercheurs op zolder bezig blijken. Op het kantoor moet het personeel in de passeerkamer met de handen op tafel blijven zitten. Officier van justitie Gerjan Heidema heeft een lijst met bestanden die hij wil inzien of kopiëren. Onder toezicht van de rechter-commissaris en de ringvoorzitter worden uiteindelijk een

schijf met kopieën en een deel van de fysieke boekhouding in een verzegelde doos gestopt. De rechter-commissaris neemt de doos mee en moet een jaar later nog steeds beoordelen welk materiaal onder de geheimhoudingsplicht valt en wat er gebruikt kan worden voor het opsporingsonderzoek. Om vijf uur mag het personeel naar huis. Prinsze wordt naar een arrestantencomplex in Houten gebracht, vlak naast een Van der Valk-hotel. Hij wordt er twee dagen verhoord en mist de achttiende verjaardag van zijn jongste dochter. Op zijn drieëntwintigste trouwdag wordt hij in een gewone personenauto met een kinderslot naar de raadkamer in Zwolle gebracht. Daar wacht hij in een benauwd hokje op het besluit van de rechter-commissaris, die





Op het kantoor moet het personeel in de passeerkamer met de handen op tafel blijven zitten

de voorlopige hechtenis met twee weken zal verlengen. Na wat omzwervingen belandt Prinsze in huis van bewaring De Karelskamp te Almelo. Bij aankomst moet hij zich uitkleden. Zijn trouwring en horloge krijgt hij terug en mag hij omhouden; zijn sleutels moet hij inleveren. Prinsze: 'In deze cel kon ik weer zelf het licht uit doen en naar buiten kijken. Maar het eten was zo beroerd dat ik in twee weken zeven kilo ben afgevallen.' Het Openbaar Ministerie (OM) heeft ondertussen een persbericht uitgebracht over de aanhouding van 'een notaris van een kantoor uit de provincie Flevoland'. De notaris wordt verdacht van 'het behulpzaam zijn bij het witwassen van gelden verkregen uit criminaliteit'. Zo zou de 'derdengeldrekening' (*sic*) in maart 2017 zijn gebruikt 'om gelden te storten die afkomstig waren van factuurfraude in het buitenland'. Verder heeft de notaris 'vermoedelijk officiële documenten vervalst om door derden gepleegde strafbare feiten zoals oplichting te faciliteren'. Tot slot zou de notaris meermaals hebben nagelaten cliënten-onderzoek te doen en ongebruikelijke transacties te melden. Aanvankelijk berichtten de

media anoniem over de aanhouding. Na zijn vrijlating noemt *De Gooi- en Eemlander* echter de naam Prinsze.

LICHTE EN ZWARE WAARNEMING

Ringvoorzitter Gijs Alferink: 'Maarten Prinsze heeft iets verschrikkelijks meegemaakt. Inhoudelijk kan ik niets over de zaak zeggen; dat is de rol van de ringvoorzitter ook niet. Bij een doorzoeking ben je de eerste adviseur van de notaris en feitelijk ook van de onderzoekende partij. Verder probeer je een klein beetje de menselijke maat in het optreden te bewaken.' Als Prinsze vastzit, nemen Edward Oostendorp en Kees-Jan van der Zijden zijn praktijk waar. Oostendorp doet de lichte waarneming op de dag van de inval. Van der Zijden neemt in de twee weken daarna de zware waarneming op zich. Hij moet daarbij de exclusieve beschikking hebben over de bankrekening van het notariskantoor (zie 'Zes knelpunten'). Als waarnemer probeert hij verder het protocol in zijn macht te krijgen door te vragen om de sleutels van de kluis met akten en om toegang tot de communicatiemiddelen. Bij een lichte waarneming staat continuïteit

van de dagelijkse zaken voorop. Maar bij een zware waarneming is de continuïteit van de onderneming van ondergeschikt belang, zegt Kees-Jan van der Zijden. 'Je probeert dan vooral het protocol veilig te stellen en de cliënten te bedienen.'

Tegen cliënten zeggen waarnemers dat zij de notaris vervangen. Edward Oostendorp: 'Als cliënten vragen waarom, zeggen we dat de notaris wegens privéomstandigheden niet beschikbaar is. Als ze doorvragen, blijf je zo discreet mogelijk, zonder te liegen.'

Tijdens de waarneming is de sfeer onder het personeel gespannen, omdat het zich realiseert dat het verkeerd kan aflopen. Volgens Van der Zijden is het personeel vaak opvallend loyaal aan de notaris. En aan de cliënten. Als de notaris bij wijze van ordemaatregel wordt geschorst, is de kans dat een kantoor een zware waarneming overleeft 'klein'. 'Vooral als de notaris geen personeel heeft.'

Normaal gesproken werkt de waarnemer samen met de waargenomen notaris. Maar als de notaris vastzit en contact onmogelijk is, moet de waarnemer de bedrijfseconomische beslissingen nemen. Kees-Jan van der Zijden: 'Er is altijd het latente verwijt dat je de winkel kapotmaakt.' De samenwerking met Maarten



FFN ACCOUNTANTS

Voor notarissen met ambitie

Boerhaaveweg 70
3401 MP IJsselstein
085 060 57 60
info@ffn-accountants.nl
www.ffn-accountants.nl

AKSOS

- Administratie
- Salarissen
- Belastingen
- Rapportages
- Accountancy
- Advies

H.R. de Velde Harsenhorst FA
drs. K. de Lange AA

AKSOS
Financial Services

Voor notariaat en advocatuur...
...flexibiliteit in capaciteit

Groningen - Leeuwarden - Zwolle
www.aksos.nl - afs@aksos.nl - Tel. 038-4524280

Governance Opleiding voor Commissarissen & Bestuurders

Dynamiek in bestuur en toezicht

Board Advisory & Development | Graduate School | Life Long Learning



Governance Opleiding voor
Commissarissen & Bestuurders

11 x per jaar / 9 locaties

WAGNER

t +31 (0)85 016 13 00
office@wagner.nl
wagner.nl/nm

‘Er is altijd het latente verwijt dat je de winkel kapot maakt’



Prinsze verliep volgens Oostendorp en Van der Zijden goed. Maar soms trekken notarissen de stekker eruit en vertrekken. Of dwarsbomen zij de toegang tot het informatiesysteem en het kantoor.

BANG EN WANTROUWEND

Prinsze stort geen contante bedragen van cliënten meer op zijn privérekening om die vervolgens door te boeken naar de kantoorrekening. ‘Dat deed ik, omdat mijn bank een stortingsmachine had waarbij je alle biljetten één voor één moest invoeren. De rechter-commissaris schrok enorm van het totaal van 73.000 euro in vier jaar, maar weet niet dat ik op een drukke “eerste van de maand” soms in totaal zeven mille contant ontvang.’ Het cliëntenonderzoek heeft Prinsze aangescherpt en bij bijzondere transacties vraagt hij voortaan om nog meer informatie en documentatie. Hij raadt notarissen aan sneller te melden. ‘Je hoeft de transactie niet zelf te beoordelen. Wees niet eigenwijs!’

Prinsze is het eens met zijn psycholoog, die hem ‘niet bang genoeg’ vindt. Kees-Jan der Zijden instemmend: ‘Notarissen worden grotendeels gedreven door angst en dat moet ook. Als je angst mist en niet al te wantrouwend bent, trap je echt in de val van fraudeurs en criminelen.’

Alferink, Van der Zijden en Oostendorp vinden dat eenpitters bij twijfel over een transactie een gelijkwaardig klankbord moeten raadplegen, zonodig een collega uit het netwerk. Méér informatie zou ook welkom zijn, want de notaris is naar het oordeel van de drie én

Prinsze onvoldoende toegerust voor cliëntenonderzoek.

Cliënten naar de herkomst van de gelden vragen, vinden Oostendorp en Van der Zijden bij ‘fout geld’ zinloos, omdat je dan geen eerlijk antwoord krijgt. En het antwoord valt hooguit te controleren als iemand beweert dat die een erfenis heeft gekregen.

Gijs Alferink: ‘Je bent aangewezen op jouw *gut feeling*, omdat je het handelsregister niet mag doorzoeken op personen en dus niet kunt zien hoe vaak iemand in de afgelopen tijd een bv heeft opgericht. Als je googelt op internet kun je soms verontrustende publicaties over een betrokken partij vinden die je helpen bij de beoordeling van een dossier. Ik heb in een andere doorzoeking meegemaakt dat zulke publicaties er ruim vijf jaar na de gewraakte transactie waren, maar ik weet niet wat de notaris gezien zou hebben als hij destijds had gegoogeld.’

Alferink zou graag zien dat notarissen hun twijfels moeten melden aan de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB), die deze informatie in een bestand stopt, zodat andere notarissen gewaarschuwd zijn en beter kunnen beoordelen wanneer zij een Wwft-melding

[Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme – red.] moeten doen. Volgens Willem Geselschap van het KNB-bureau zou de KNB ‘graag’ een grijze lijst aanleggen van personen bij wie je wellicht nader onderzoek moet doen. Maar privacyregels beletten dit.

OPKRABBELEN

Een jaar na de doorzoeking wacht Prinsze optimistisch de beslissing over de mogelijke strafvervolgning af. Ondertussen zit hij een schorsing van drie maanden uit, die de tuchtrechter oplegde wegens een betaling van zes jaar geleden, die niet via de derdengeldenrekening had mogen lopen. Een geval van onoplettendheid, meent Prinsze.

Hij is met zijn gezin verhuisd naar een drive-in-woning in Almere, die zijn vrouw heeft gekocht en kan betalen van haar docentensalaris. Het notariskantoor krabbelt weer op. Prinsze: ‘De financiële schade is anderhalf à twee ton. Het is nu afwachten of het daarbij blijft.’ ■



WILT U REGISTER NOTARISKLERK WORDEN?

Dan bent u bij INM aan het juiste adres! Na het volgen van twee van onze modules bent u, naast INM-notarieel medewerker, ook officieel Register Notarisklerk. Voor de komende periode staan er weer drie modules gepland.

Inschrijven of meer informatie? Kijk op www.inm.nl.

MODULE FAMILIE VERMOGENSRECHT

Heeft u in uw werk te maken met het familievermogensrecht en wilt u uw kennis hierover bijspijkeren of uitbreiden? Schrijf u dan in voor onze module familievermogensrecht! In deze module leert u onder andere over de fiscale aspecten, scheidingen en boedelafwikkeling.

-  Start : 24 november 2018
-  Duur : 13 lesdagen en één examendag
-  Locatie : cursus- en vergadercentrum Domstad op de Koningsbergerstraat 9 te Utrecht
-  Docenten : mr. Frank Hoens, prof. mr. dr. Freek Schols en prof. mr. dr. Bernard Schols
-  Prijs : € 3.350,- exclusief btw
-  PE-punten : 24



MODULE ONROEREND GOEDRECHT



In de module Onroerend Goedrecht gaan de docenten in op alle actualiteiten rondom het onroerend goedrecht in Nederland. Van de koopakte en leveringsakte tot aan het agrarisch recht. In deze module leert u alles wat u moet weten over het onroerend goedrecht.

-  Start : 19 januari 2019
-  Duur : 9 lesdagen en één examendag
-  Locatie : cursus- en vergadercentrum Domstad op de Koningsbergerstraat 9 te Utrecht
-  Docenten : mr. dr. Jeroen Rheinfeld en André van Huffelen
-  Prijs : € 3.150,- exclusief btw
-  PE-punten : 24

MODULE ONDERNEMINGS- RECHT

Meer weten over het ondernemingsrecht in Nederland? Volg dan deze module! Na afloop bent u volledig op de hoogte van wat er speelt rondom het rechtspersonen- en vennootschapsrecht, verenigingen, stichtingen en alles rondom de NV en BV.

-  Start : 19 januari 2019
-  Duur : 9 lesdagen en één examendag
-  Locatie : cursus- en vergadercentrum Domstad op de Koningsbergerstraat 9 te Utrecht
-  Docenten : mr. Paul Kok en mr. Moniek Wever
-  Prijs : € 3.150,- exclusief btw
-  PE-punten : 24

T 020 388 29 28 | [INFO@INM.NL](mailto:info@inm.nl) | [WWW.INM.NL](http://www.inm.nl)

De opleidingen van INM worden onder verantwoordelijkheid van prof. mr. dr. B.M.E.M. Schols, prof. mr. dr. W. Burgerhart en prof. mr. dr. F.W.J.M. Schols gegeven.

INM Instituut
na- en bijscholing



‘Als je angst mist en niet al te wantrouwend bent, trap je echt in de val van fraudeurs en criminelen’



ZES KNELPUNTEN

Ringvoorzitter Gijs Alferink en de waarnemers Kees-Jan van der Zijden en Edward Oostendorp signaleren zes knelpunten bij doorzoeking en waarneming.

- *Te weinig informatie van het OM*
Ringvoorzitters worden vaak ruim van tevoren geïnformeerd over de naderende doorzoeking. In het geval van Prinsze stelde het OM Alferink twee weken van tevoren op de hoogte. Kees-Jan van der Zijden kreeg enkele dagen voor de doorzoeking het verzoek waarnemer te worden. Hij was niet op stel en sprong beschikbaar, waarna Edward Oostendorp werd aangezocht. De ringvoorzitters en de waarnemers krijgen echter niets te horen over de basis van de verdenking.
- *Te weinig kennis van de notariële praktijk bij het OM*
‘De notaris is gewoon een mens en moet dus worden behandeld zoals iedereen in zo’n zaak zou worden behandeld’, zegt Gijs Alferink. ‘De vraag is alleen: weet het OM voldoende hoe notarissen werken? Voor mij is het evident dat die kennis soms ontbreekt.’ Het zou goed zijn als het OM de feiten en de verdenking vooraf voorlegt aan de ringvoorzitter of de KNB. Die kunnen dan onnodige misverstanden over de notariële praktijk uit de weg ruimen en verdenkingen voorkomen. Alferink: ‘Bij de doorzoeking vroeg ik mij na wat doorvragen af of het nu allemaal wel zo ernstig was.’

- *Bancair verkeer*
Waarnemers moeten bij een zware waarneming de exclusieve macht krijgen over het betalingsverkeer. In de ogen van de banken zijn zij niet bevoegd, omdat zij niet als gemachtigde staan ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Waarnemers laten daarom maar op één na alle passen blokkeren. Kees-Jan van der Zijden: ‘Dat is een heel praktische oplossing, waarvan juridisch weinig deugt.’
- *Verzekering opgezegd*
Beroepsaansprakelijkheidsverzekeraars vinden het een groot risico dat de notaris geschorst is. Zonder verzekering kan niemand notariële handelingen verrichten. Dus als de verzekering met ingang van het nieuwe jaar wordt opgezegd, moet de waarnemer alle betalingen voor het einde van het jaar in orde maken en alle dossiers verplaatsen naar andere kantoren. Dat is praktisch de doodsteek voor het kantoor van de waargenomen notaris.
- *Tarieven*
De voorzitter van de kamer voor het notariaat stelt de tarieven voor de waarnemer vast: 150 euro per uur exclusief btw en reiskosten. Als een waargenomen notaris weinig personeel heeft, op prijs concurreert en dossiers daarom snel pleegt af te handelen, kan het uurtarief van de waarnemer gemakkelijk leiden tot verlies op een dossier. Het is dan lastig om het kantoor

bedrijfseconomisch te redden. Door sub-waarnemers in te zetten tegen een lager tarief kunnen waarnemers dit risico volgens Van der Zijden verkleinen.

- *Te weinig potentiële waarnemers*
Jaarlijks worden gemiddeld zeven notarissen geschorst en een à twee uit het ambt ontzet. Volgens Kees-Jan van der Zijden en Edward Oostendorp zijn er te weinig (kandidaat-)notarissen die waarnemingen doen en daar ook geschikt voor zijn. ‘Het is specialistisch werk, waarvoor je stevig in je schoenen moet staan.’ Geschorste notarissen werken soms namelijk tegen of dreigen met klachten en claims. Verder kunnen waarnemingen lang duren. Soms is er dus geen waarnemer beschikbaar. Ringvoorzitter Gijs Alferink werd daarom waarnemer bij het failliete Anotaris in Bunnik. Van der Zijden en Oostendorp pleiten voor een groter ‘rescue team’ van waarnemers.

De wereld wordt steeds kleiner en dat heeft ook gevolgen voor (kandidaat-) notarissen. Huizen in en erfenissen uit het buitenland zijn al lang geen uitzondering meer. In deze serie belichten experts de notariële kant van een land waar het Nederlandse notariaat regelmatig mee te maken heeft. Deze keer zijn dat Engeland en Wales.

‘Solicitor is een advocaat die niet procedeert’

TEKST Martijn Rip | BEELD Truus van Gog

Groot-Brittannië? ‘In mijn ervaring zijn Britten, en dan met name Britse juristen, gehecht aan de juiste aanduiding van hun land. Groot-Brittannië is de naam van het eiland waarop Engeland, Wales en Schotland liggen. Samen met Noord-Ierland vormt Groot-Brittannië de staat het Verenigd Koninkrijk,’ licht Dirk-Jan Maasland toe. Hij is senior kandidaat-notaris bij Loyens & Loeff in Amsterdam en gespecialiseerd in de advisering van vermogende particulieren en families, veelal in internationaal verband. Regelmatig heeft hij daarbij te maken met het Verenigd Koninkrijk, in het bijzonder Engeland. In Wales bestaat hetzelfde rechtssysteem, in Schotland en Noord-Ierland geldt ander recht.

PUBLIC NOTARIES

De notaris zoals we die in Nederland kennen, bestaat niet in Engeland, legt Maasland uit. Wel heb je er *public notaries* en *solicitors*. ‘*Public notaries* zorgen voor de legalisatie van documenten en eedafleggingen. Denk bijvoorbeeld aan een beëdigde verklaring onder een deskundigenrapport voor een gerechtelijke procedure buiten Engeland. De legalisatie van handtekeningen is ook een belangrijke taak, bijvoorbeeld voor volmachten. Een *public notary* volgt een academische opleiding en



wordt benoemd door een afgevaardigde van de Britse Kroon.'

In Engeland en Wales zijn er circa 770 *public notaries*. Het aantal *solicitors* ligt een flink stuk hoger: bijna 182.000. 'Een *solicitor* is een advocaat die niet procedeert. Wel stelt hij of zij een testament op, zorgt voor woningtransacties en helpt bij het opzetten van een vennootschap. Ook de *solicitor* heeft een academische studie afgerond, maar mag zich overal vrij vestigen. *Solicitors* hebben net als *public notaries* een eigen beroepsorganisatie.' Het rechtsstelsel in Engeland verschilt fundamenteel van dat van de rechtsstelsels in continentaal Europa. Maasland: 'Hier geldt het Romeinse recht als basis; het Engelse recht is grotendeels gebaseerd op gebruiksrecht. Ook wel *common law* genoemd. Engeland kent hierdoor geen Burgerlijk Wetboek waarin de rol van de notaris wordt beschreven. Daardoor hebben de *public notaries* maar een beperkte functie.'

ERFRECHT

De Europese Erfrechtverordening geldt in bijna de gehele Europese Unie. Maar niet in het Verenigd Koninkrijk. 'Het Engelse recht heeft een heel eigen begrippenkader. In Nederland wordt geen onderscheid gemaakt tussen de vererving van roerende en onroerende goederen. In Engeland is op de vererving van onroerend goed het recht van de staat waarin het ligt van toepassing. Bij roerende goederen wordt gekeken naar de *domicile* van de overledene, oftewel de staat waar deze het nauwst mee verbonden was. Dat is niet automatisch het land waarin je woont. Wanneer je als Nederlander bijvoorbeeld naar Londen bent verhuisd, blijft je *domicile of origin* in Nederland. Tenzij je kenbaar maakt dat je voor altijd in Engeland wilt blijven wonen. Volgens *common law* moet dat uit de omstandigheden blijken. Alle banden met Nederland moeten worden verbroken.'

Stel, een Nederlander woont in Engeland en overlijdt daar. Als er niets is geregeld, geldt voor het in Engeland gelegen onroerend goed het Engelse recht. 'De vererving van het roerende vermogen wordt bepaald door de *domicile* van de overledene, dus daarop is in beginsel het Nederlandse recht van toepassing', legt Maasland uit. 'Veel Nederlanders die in Engeland wonen, laten daarom een Nederlands testament opstellen. Omdat zij ook met Engels fiscaal recht te maken hebben, behan-

delen we dergelijke zaken samen met een *solicitor*.'

Voor een Engelsman die in Nederland woont, is het verstandig om in een testament vast te leggen welk recht op zijn nalatenschap van toepassing is. 'Dit om interpretatieproblemen te voorkomen: vanuit Nederland wordt Nederlands erfrecht toegepast, vanuit Engeland Engels recht. Er bestaan belangrijke verschillen tussen beide rechtssystemen. Zo kent het Nederlands recht een legitieme portie, het Engelse niet.'

ERFBELASTING

En dan is er nog de erfbelasting. 'Wie langer dan vijftien jaar in Engeland woont, valt daar in beginsel onder de erfbelasting', vertelt Maasland. 'Als je ten minste tien jaar weg bent uit Nederland, val je niet meer onder de Nederlandse heffing. Als je dus tussen de tien en vijftien jaar in Engeland woont, is het interessant om vermogen te schenken aan de volgende generatie. Er zijn best veel vermogende Nederlanders die om die reden in Londen zijn gaan wonen. In totaal wonen daar zo'n twintigduizend Nederlanders, dat is een serieuze groep.'

PROBATE

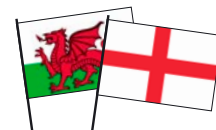
In Nederland wordt de verklaring van erfrecht door de notaris afgegeven: een document dat vaststelt wie voor welk deel erfgenaam is. 'In Engeland is dat de taak van de rechtbank, die een *grant of probate* afgeeft. Als tot een nalatenschap Engels vermogen behoort, bijvoorbeeld onroerend goed, moet er een semigerechtelijke procedure worden gevoerd om de *probate* te krijgen. Als je als Nederlander hiermee te maken krijgt, kun je het beste een gespecialiseerde Nederlandse notaris inschakelen die een Engelstalige verklaring van erfrecht kan afgeven. Op basis daarvan kan een *solicitor* de *probate* procedure voeren. De Nederlandse notaris kan daarbij adviseren over de werking van het Nederlandse recht. Het voordeel van samenwerken met een *solicitor* is dat sommigen zowel civiel als fiscaal gespecialiseerd zijn. Net zoals in Nederland zijn ook in Engeland in nalatenschapskwesties het civiele en het fiscale recht nauw met elkaar verweven.'

BREXIT

Wie Engeland zegt, zegt tegenwoordig brexit. 'Aan de ene kant heeft dat beperkte invloed op het werk van de notaris. Ten aanzien van

Europese Verordeningen heeft het Verenigd Koninkrijk immers al een status aparte. Fiscaal gezien is het wel spannend wat er gaat gebeuren, al is Engeland een van de weinige landen waarmee Nederland een bilateraal verdrag heeft gesloten over schenk- en erfbelasting. Dat zal na de brexit gecontinueerd worden. De meeste impact zal het naar verwachting hebben voor het vrije verkeer van Nederlanders die in Engeland wonen. Kunnen zij hun verblijfsstatus veiligstellen? Dat geldt omgekeerd ook. In Amsterdam komen momenteel veel Britten wonen, onder meer omdat het Europees Geneesmiddelenbureau (EMA) vanuit Londen daarnaartoe verhuist. Ook zij zijn gebaat bij goed advies.' ■

ENGELAND EN WALES



Inwoners: 58,1 miljoen
Oppervlakte: 151.156 km²
Aantal notarissen: circa 770 *public notaries* (2018) en 181.968 *solicitors* (juli 2017)
Notarissen per 100.000 inwoners: 1,32 (*public notaries*) en 313,2 (*solicitors*)
Aantal trainees (*solicitors*): 5.719
Aantal notariskantoren (*solicitors*): 9.488
Opleiding: *Solicitor*: academische opleiding, gevolgd door de beroepsopleiding. Na het voltooien van een studie rechten (drie jaar) duurt de beroepsopleiding drie jaar. Is de student op een ander vakgebied afgestudeerd, dan duurt de beroepsopleiding vier jaar. Studenten die geen studie hebben voltooid, moeten zes jaar lang de beroepsopleiding volgen.
Public notary: academische opleiding (bijvoorbeeld tot *solicitor*), daarna een cursus van twee jaar aan University College London. Vervolgens moet toelating tot de rol van notarissen worden aangevraagd.
Pensioenleeftijd: geen vaste pensioenleeftijd.

Solicitors zijn er in veel verschillende soorten. Sommigen zijn zeer gespecialiseerd en rekenen een uurtarief van meer dan 800 pond, anderen werken heel lokaal en doen alle zaken. Hun tarieven zijn dus vrij, het staat ze vrij om reclame te maken.

ETL[®]
BNA

**ACCOUNTANTS
EN ADVISEURS**

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

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

Uw klanten komen tegenwoordig niet alleen uit Nederland. Door de samenwerking met ETL kunnen wij u buiten de grenzen van Nederland ook van dienst zijn. Waar onze kennis ophoudt, kunnen wij u in contact brengen met een partner-kantoor in het buitenland, waarbij u de kwaliteit kunt verwachten die u ook van ons gewend bent. Zo kunnen wij u nog beter van dienst zijn.

BUREAU NOTARIAAT & ADVOCATUUR

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

OUDE UTRECHTSEWEG 28, 3743 KN BAARN
POSTBUS 1008, 3740 BA BAARN
T 035 693 64 44
E info@ETL-BNA.NL - WWW.ETL-BNA.NL

ACCOUNTANTS VOOR NOTARISSEN

QUAESITOR

ACCOUNTANTS & ADVISEURS

JAARREKENINGEN • BEDRIJFSOPVOLGING • ADVISERING • PRAKTIJKOVERNAME
PRAKTIJKWAARDERING • UITGAVE BEDRIJFS- EN SALARISRAPPORTAGES

POSTBUS 3013 1801 GA ALKMAAR 072-5180060 info@quaesitor.nl www.quaesitor.nl

raat  **coaching**
werkt oprecht

COACHING voor:

**Notaris- Toegevoegd notaris-
Kandidaat-notaris- HBO jurist-
Notarisklerk- Paralegal**

raatcoaching.nl

info@raatcoaching.nl

M. 06 54201289

**Fiscaal
Alert**

BESTEL NU FISCAAL ALERT 2018



Fiscaal Alert brengt overzicht in de doolhof van talloze fiscale bepalingen, tarieven en cijfers. Dankzij de overzichtelijke presentatie vindt u pijlsnel de gewenste informatie. Alle cijfermatige veranderingen zijn verwerkt naar de stand van zaken per 1 januari 2018. U krijgt gedetailleerde informatie over de volle breedte van het belastingrecht en aanverwante gebieden. Inclusief gratis toegang tot de website waar praktische rekentools en checklists zijn opgenomen.

Bestel direct via www.sdu.nl/fiscaalalert

Sdu oprecht
de beste
keuze

Teska van Vuren

Trots

We moeten niet een verlengstuk van de overheid worden



Ik kan echt genieten van de logica van het recht. Logica behoort tot het basisgereedschap van de jurist. Toch is het juridische aspect maar een deel van ons werk. Het mensenwerk is net zo belangrijk. En ook daar geniet ik van. Het scheppen van orde en bieden van structuur in chaotische situaties. Kortom: mensen ontzorgen. Daarmee bied je houvast en kun je als notaris het verschil maken. Het valt mij iedere keer weer op hoeveel vertrouwen mensen in ons hebben.

KRITIEK

Inmiddels werk ik ruim 26 jaar in het notariaat en daar heb ik nooit spijt van gehad. Ja, er zijn lastige cliënten. Cliënten die alleen maar willen dat jij je kunstje zo goedkoop mogelijk doet. Van alles wat tegenzit, maken zij een punt. Die hebben we allemaal. Ik ook! Toch probeer ik daar zo veel mogelijk van weg te blijven. Het kost mij te veel energie en toegevoegde waarde heb ik in die gevallen niet.

STROOMVERSNELLING

En ja, het publiek is kritisch over ons. Er is een groot gebrek aan kennis over wat wij precies doen. 'Akten maken, daar hebt u toch modellen voor?' Aanzien en respect kleven niet meer automatisch aan het vak notaris. Gelukkig maar. Dat moet je verdienen. Dat neemt niet weg dat het vertrouwen in ons groot is. Niet alleen op individueel niveau, maar ook in de beroepsgroep in het algemeen. En dat vertrouwen is de afgelopen jaren alleen maar toegenomen. De wetgever heeft ons meer taken gegeven. En in de rechtspraak zie je dezelfde beweging. Vanaf de jaren negentig van de vorige eeuw is dat in een stroomversnelling geraakt. Zo kregen we de notariële levering van aandelen. Gevolgd door een steeds ruimere omschrijving van het begrip zorgplicht in de jurisprudentie. In eerste instantie met name richting onze cliënten. Later ook richting derden, zoals banken bij ABC-transacties en de Belastingdienst. Daar is de rol van poortwachter bijgekomen. Van ons wordt verwacht dat we uitgebreid cliëntenonderzoek doen en de herkomst van middelen onderzoeken, dit gecombineerd met meldingsplichten.

ONAFHANKELIJKHEID

De rol van poortwachter eist wel dat we scherp oog houden op onze primaire taak, de zorg voor onze cliënten. We moeten niet een verlengstuk van de overheid worden. Ik snap heel goed dat deze tijd – waarin opsporing steeds complexer en kostbaarder wordt – vraagt dat advocaten, notarissen en banken specifieke meldplichten krijgen. Het mag alleen nooit zo ver gaan dat daarmee de dienstverlening aan onze cliënten in het gedrang komt. Die cliënt moet kunnen blijven vertrouwen op onafhankelijk advies van ons.

ANDERS KIJKEN

Vaak hoor ik van collega's dat zij die toeneemende verantwoordelijkheden en de daarmee gepaard gaande grotere aansprakelijkheidsrisico's als een grote last ervaren. Zij vragen zich af of het vak nog wel leuk is op deze manier. Dat straalt ook af op jongere collega's. Die twijfelen of zij wel notaris willen worden. Moeten we daar niet anders naar kijken? Is het niet zo dat die toenemende verantwoordelijkheden juist laten zien dat het vertrouwen in ons groot is? Ik vind dat we daar als beroepsgroep echt trots op mogen zijn. Dat vertrouwen hebben we met elkaar toch maar mooi gewonnen! Zeker, ons vak brengt verantwoordelijkheden met zich mee. Iedere keer weer zorgvuldige afwegingen maken. Dat vraagt enerzijds een grote betrokkenheid bij cliënten, terwijl het anderzijds nodig is een zekere distantie te houden. Maar het vertrouwen van het publiek in ons, is groot. Wat mij betreft mogen – of moeten – we dat als notariaat veel meer uitdragen. Ik ben er in ieder geval trots op dat ik al zo lang deel uitmaak van deze beroepsgroep! ■

Teska van Vuren, notaris in Rotterdam

Deze column wordt afwisselend geschreven door Teska van Vuren of Fred Teeven.

‘Leg alle pijnpunten op tafel en praat erover’

Maar al te vaak gaat het fout nadat kinderen een familiebedrijf hebben overgenomen. Om die ellende te voorkomen, schakelde Lies Verkade vroegtijdig haar huisnotaris in.

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Truus van Gog

Het moet in de familie blijven, bedacht Lies Verkade (60), terwijl zij nadacht over de eventuele verkoop van haar bedrijf aan een externe partij. Ineens realiseerde de directeur-groootaandeelhouder van Prins Petfoods zich: ‘Als ik de boel verkoop, dan heb ik geld op de bank, maar dan?’ Het is een familiebedrijf, laten we het zo houden, had dochter Mariska (34) al vaak gezegd en ook zoon Rob (27) vond verkoop ‘zonde’. Beiden draaien al jaren mee in het bedrijf, respectievelijk als eventmanager en leider logistiek. Lies voerde intensieve gesprekken met haar kinderen en schreef een briefje aan de ‘huisnotaris’, die ze meteen bij het proces wilde betrekken.

TROTS

Verkade is trots op haar eerder dit jaar overleden vader, Dirk, die in 1963 in Wekerom begon met het ontwikkelen en produceren van honden- en kattenvoer. Als vanzelfsprekend rolde ‘enig kind’ Lies destijds als zestienjarige het bedrijf in: ‘Zo ging dat vroeger’, en nam de zaak in 2000 over. Prins Petfoods verhuisde naar Veenendaal. Hier bevinden zich de research-, kantoor- en productiefaciliteiten naast een bezoekerscentrum. In totaal werken er 55 werknemers, onder wie zowel de partner van Verkade als de partners van haar kinderen: ‘We hebben elkaar allemaal hier leren kennen.’ De afgelopen decennia transformeerde het bedrijf van toeleverancier tot een onderneming die onder de naam ‘Prins’ verschillende soorten honden- en kattenvoer ontwikkelt en verkoopt.

49 PROCENT

Het was haar wens dat de bedrijfsopvolging door haar kinderen anders zou verlopen dan zoals die destijds bij haar ging: een jarenlang proces van schenkingen en betalingen door vader en dochter, waarbij haar vader erg veel belasting betaalde. Daarom stapte Verkade begin 2017 voor advies naar Olenz Notarissen, waar ze hoorde van de uiterst gunstige Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) in de Successiewet. Omdat verondersteld werd dat het volgende kabinet die regeling ingrijpend zou veranderen, werd de bedrijfsoverdracht bespoedigd. Kandidaat-notaris Kim van der Heijden begeleidde dit proces, waarbij ze samen met andere Olenz-medewerkers, naast de ondernemingsrechtelijke aspecten ook grondig keek naar fiscaliteit, erfrecht en huwelijksvermogensrecht. Kort voor Prinsjesdag 2017 werd 49 procent van de aandelen overgedragen aan Verkades dochter en zoon. Zelf behield zij 51 procent en alle stemrechten, haar kinderen kregen alleen winstrechten.

OPENHEID

Het gesprek met Verkade en Van der Heijden vindt plaats op de dag voordat de kandidaat-notaris met zwangerschapsverlof gaat. Gespecialiseerd in ondernemingsrecht en bedrijfsopvolgingen leerde zij van notaris Arnaud Wilod Versprille – sinds jaar en dag adviseur en vertrouwenspersoon van Lies Verkade – dat een proces van bedrijfsopvolging begint bij het in kaart brengen en centraal stellen van de familieverhoudingen en de privé zaken van alle leden en hun

partners. ‘Als notaris moet je ervoor zorgen dat het emotioneel tussen partijen goed blijft lopen, zowel tussen de generaties als tussen de kinderen onderling. Om toekomstige escalaties te voorkomen, is het belangrijk vooraf de grootst mogelijke openheid te betrachten.’ Júst in familieverband worden veel dingen niet gezegd, omdat kinderen graag tegemoetkomen aan de verwachtingen van hun ouders. Maar als opvolgingsgesprekken in een open sfeer verlopen, blijkt soms dat de neuzen van familieleden niet dezelfde kant op staan of een kind de opvolging niet ziet zitten. Van der Heijden: ‘Bespreek dit soort pijnpunten, zodat je er rekening mee kunt houden. Want als je ze niet bespreekt, escaleert de boel later.’ Ook Lies Verkade pleit voor openheid. Maar al te vaak zag zij hoe een goedlopend familiebedrijf in de problemen raakte door de volgende generatie. ‘Omdat de opvolgers niet echt weten waaraan ze begonnen zijn, doordat de een harder werkt dan de ander of over andere capaciteiten beschikt. Dat soort zaken moet bij uitstek op tafel liggen. Bij ons speelt dit ook. Mijn dochter en zoon hebben verschillende interesses en capaciteiten en de een verdient





*‘Als je denkt aan
bedrijfsopvolging
door je kinderen,
práát dan met hen’*

Lies Verkade met dochter Mariska

minder dan de ander, maar omdat alles wordt besproken, hebben zij hierover geen onenigheid. Als je denkt aan bedrijfsopvolging door je kinderen, prát dan met hen. Bespreek de hele bedrijfscyclus tot ver achter de komma, zodat er geen lijken uit de kast rollen.’

BEDRIJFSCONTINUÏTEIT

Ook de partners van de kinderen vragen aandacht. Wil je hen bij het bedrijf betrekken en zo ja, in welke rol? Toen Dirk Verkade vermogen schonk aan zijn kleinkinderen, voorkwam hij dat dit bij een eventuele scheiding bij ‘de koude kant’ terecht zou komen. Dat deed hij om de continuïteit van het bedrijf te beschermen. Van der Heijden: ‘In een bedrijfsopvolgingstraject kun je de ondernemingsrechtelijke aspecten niet los zien van huwelijksvermogensrecht en testamenten. Het gaat er niet om de koude kant er bekaaid vanaf te laten komen, maar juridisch probeer je te voorkomen dat een familiebedrijf uit elkaar valt door gedoe.’

Dat gebeurt vaak genoeg, vooral door scheiding. Ook Verkade was in gemeenschap van goederen getrouwd. Haar toenmalige partner

bezat een deel van de aandelen en moest worden uitgekocht. Omdat het geld vast zat in het bedrijf, werd met hem een deal gesloten.

FAMILIEVERHOUDINGEN

Voor de notaris zit het meeste werk van een bedrijfsopvolging in de voorbereidende familiegesprekken. Die leveren veel informatie en vormen de basis van de uiteindelijke akte. Van der Heijden voerde die gesprekken samen met Wilod Versprille. ‘Na afloop evalueerden wij die samen, waarna ik op grond van alle informatie en de onderlinge familieverhoudingen beschermingsconstructies inkleedde. Dat vergde het nodige denkwerk, want elke akte moet op elk onderdeel kloppen. Je bedenkt een plan dat onder alle omstandigheden goed blijft, waarbij een balans moet worden gezocht tussen goede familieverhoudingen, continuïteit van de onderneming en fiscale gevolgen.’

Voorlopig denkt Verkade niet aan stoppen met werken (‘Ik ben net zestig!’), toch is er ook een constructie beschreven voor het geval zij onverhoopt wegvalt. ‘Als ik morgen tegen een boom rij, staat er een constructie klaar met een stichtingsbestuur en een administratiekantoor

die mijn taken vooralsnog overnemen.’ Door die stichting is een team benoemd, waarvan behalve haar partner en kinderen ook de notaris deel uitmaakt. Hij kan bij onenigheid mediaten. Ook krijgt hij dan als onafhankelijke derde een rol in het stichtingsbestuur, zodat haar kinderen de ruimte krijgen zich te ontwikkelen.

Lies Verkade is tevreden over het afgelegde traject. Als mede-eigenaar zijn haar kinderen zich meer bewust van hun verantwoordelijkheden en toekomstige rol. Beiden bekleden een strategische functie in het bedrijf, volgen een opleiding en worden overal in begeleid. ‘Wij gunnen ze de tijd, want die is er: overal in het bedrijf werken goede mensen.’ ■

Er zijn verschillende (notarieel-)juridische commissies en samenwerkingsverbanden waar (kandidaat-)notarissen in deelnemen. In *Notariaat Magazine* vertellen ze hierover.

NOTARIS EN MEER

WIE Jenny Meijerink (46), kandidaat-notaris
WAAR Ringbestuur Overijssel

‘Je weet wat er leeft’

‘Ik ben destijds – het was nog de ring Zwolle – gevraagd of ik bestuurslid wilde worden. Zo zit ik vanaf 2010 in het ringbestuur van Zwolle. Na de fusie met Almelo tot de ring Overijssel ben ik bestuurslid gebleven. Het is goed voor jezelf om dit te doen. Je leert veel mensen kennen, je blijft niet in het kringetje ronddraaien van mensen die je al kent.’

‘Vanwege mijn rol als secretaris in het ringbestuur lees ik veel ledenraadstukken. Je weet wat er leeft bij de KNB. Je hoort bij de ledenraad bovendien andere punten dan je meestal op je eigen kantoor hoort of ziet. Neem bijvoorbeeld de ICT-plannen van de KNB. Knap dat de KNB zich zo inzet voor leden om uit de greep van softwareleveranciers te blijven. Je krijgt dus meer mee als je actief betrokken bent.’

‘Samen met de voorzitter van de ring ga ik naar de ledenraad. Als ringbestuur hebben we de taken opgesplitst. We hebben ook een penningmeester, een algemeen lid dat lezingen en sprekers regelt bij de ringvergaderingen en een ander algemeen lid dat zich bezighoudt met zaken voor kandidaat-notarissen. Die zorgt bijvoorbeeld voor lezingen tijdens de ringvergaderingen die voor kandidaat-notarissen aantrekkelijk zijn. Zelf regel ik de locatie voor de ringvergaderingen. Van de KNB krijg ik de data van de ledenraden door. Die zijn altijd op een woensdag. De donderdag daarvoor vergadert onze ring.

Ik verstuur daarvoor de uitnodigingen, notuleer tijdens de vergadering en werk die daarna uit. Voorafgaand aan de vergadering overleggen we ook als bestuur nog even. Bijvoorbeeld over vragen vanuit onze leden. Het is geen functie waar je veel tijd aan kwijt bent.’

‘De leden van onze ring werken verspreid over een behoorlijke oppervlakte. In 2013 zijn de ringen Zwolle en Almelo gefuseerd tot de ring Overijssel. We hebben in het begin op verschillende locaties ringvergaderingen gehad, vaak ergens in het midden van de provincie. Maar dat hielp niet echt om meer leden naar de vergaderingen te krijgen. We hebben daar vervolgens een enquête over gehouden. Sindsdien vergaderen we de ene keer in Zwolle, de andere keer in Hengelo.’

‘Je ziet vooral een vaste kern naar de ringvergaderingen komen, aangevuld met notarissen uit de buurt van de vergaderplaats. Als ring hebben we circa 170 leden, waarvan er 25 tot 30 naar een vergadering komen. Het zou leuk zijn als er meer komen. Per ringvergadering krijgen leden nu, vanwege de lezingen, 4 PE-punten. Daarnaast weegt voor mij het sociale aspect mee. Het is leuk om andere mensen te leren kennen. En als je ergens mee zit, bijvoorbeeld een klant met een probleem, kun je dat met elkaar bespreken. Je kunt zo leren van elkaar.’ ■







Hololensen, teleporteren en gezichtsherkenning

Innovatie en *Belehrung*, hoe gaat dat samen? In het kader van 175 jaar Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie dacht een groep notariële en hbo-rechten-studenten hierover na. Plaats van handeling: het inspirerende Volkshotel in Amsterdam. De studenten zagen mogelijkheden en uitdagingen genoeg voor de toekomst van het notariaat.

DE FOTO



Incognito onderzoek naar servicegerichtheid notariaat

‘Verplaatst je in de klant’

‘Kijk maar op de website’, doodse stilte na een offerteaanvraag, een afstandelijke houding. Het is niet zo best gesteld met de klantvriendelijkheid in het notariaat. Aldus Janneke van Beuzekom, in het dagelijks leven general manager van Hotel De Bilderberg in Oosterbeek. In opdracht van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) deed zij incognito onderzoek bij een aantal notariskantoren in het land en vertelde hierover tijdens de talkshow *KNB Live* op 3 juli.

TEKST Dorine van Kesteren | BEELD Truus van Gog

Als er een branche is waarin klantvriendelijkheid een *conditio sine qua non* is, dan is het wel de hotellerie. Janneke van Beuzekom heeft het ook consequent over ‘gasten’ en niet over ‘klanten’. Ondanks het verschil in de geleverde diensten ziet zij duidelijke parallellen tussen het hotelwezen en het notariaat. ‘In ons vak is alles erop gericht om de gasten een speciale belevenis en een mooie herinnering mee te geven. Voor hen doen we het. De notaris op zijn beurt is betrokken bij alle betekenisvolle momenten in een mensenleven: overlijden, trouwen, samenwonen, kinderen, zakelijke mijlpalen ... Momenten die blijvende gevolgen hebben voor de klant. Dan zijn vertrouwen, een goed gevoel en een vriendelijk woord toch minstens net zo belangrijk als in een hotel?’

NEE, BEDANKT

De missie van Van Beuzekom was om steekproefsgewijs te peilen hoe het ervoor staat met de klantgerichtheid en service in het notariaat. Zij had contact met kleine en grote kantoren, verspreid over het hele land, fysiek, telefonisch

‘Snap wat mensen beweegt, waar ze naar op zoek zijn, wat ze willen weten en hoe je dat op een goede manier overbrengt’



en digitaal. Soms deed ze zich voor als potentiële klant, soms onthulde ze meteen waarvoor ze kwam. 'Dan meldde ik mij als iemand die onderzoek deed naar de klantvriendelijkheid in verschillende beroepsgroepen. Maar bijna alle notariskantoren zeiden toen: nee, bedankt, daar hebben we geen tijd voor. Dat zegt natuurlijk ook wel iets.'

Voor haar onderzoek bevroeg Van Beuzekom ook mensen in haar netwerk over hun ervaringen met en ideeën over de beroepsgroep. Notarissen kwamen er daarbij niet zo goed vanaf. 'Conservatief, stoffig, en hun toegevoegde waarde is onvoldoende duidelijk. Waarom kan ik niet online een standaardakte bestellen – dat idee.' Het viel Van Beuzekom inderdaad op dat notarissen niet goed kunnen uitleggen waarom de klant hen nodig heeft, en wat hun kantoor onderscheidt van de concurrentie. 'Meermaals heb ik gevraagd: wat is jullie *unique selling point*? Dan kreeg ik te horen dat ze dat niet wisten, of iets als: omdat wij goed in ons werk zijn en veel ervaring hebben. Meer niet.'

AFSTAND

De onderzoekster stuitte ook op een gebrek aan transparantie. Over de tarieven bijvoorbeeld en het verschil tussen een kandidaat en een 'echte' notaris. 'Dat soort dingen blijft nogal vaag. De cultuur is niet open.' Notarissen houden afstand, concludeert ze. 'Het is ook moeilijk om hen aan de telefoon te krijgen; regelmatig werd ik afgescheept met een telefoniste. De toon was vaak nogal kortaf, afwerend. Men zei bijvoorbeeld, als ik vroeg naar de prijzen: kijk maar op de website. Maar als ik dan vervolgens online een offerte aanvraag, hoorde ik niets meer. Zonder uitzondering.'

Van Beuzekom bekeek daarnaast verschillende kantoorwebsites. 'Daar zaten een paar heel goede tussen! Bijvoorbeeld omdat er juridische kennis en praktijkvoorbeelden worden gedeeld op een toegankelijke manier, of omdat er klantbeoordelingen op staan. Of mooie, persoonlijke blogs. Dan denk je als klant: de schrijver van dit stuk zal wel een leuke man of vrouw zijn! Ook notaris.nl van de KNB is een heldere, prettige site. Maar het merendeel van de sites is saai en onvoldoende afgestemd op de gebruikers, met veel te ingewikkeld taalgebruik. Jammer, want de kantoorwebsite is een belangrijk onderdeel van de dienstverlening.'

NERVEUS

De hotelmanager heeft een aantal duidelijke adviezen voor het notariaat. Met stip op één: verplaats je werkelijk in de klant. 'Verdiep je, net als hotels, in de *customer journey*: de "reis" die een (potentiële) klant aflegt om jouw kantoor in te schakelen. Dat houdt in dat je snapt wat mensen beweegt, waar ze naar op zoek zijn, wat ze willen weten en hoe je dat op een goede manier overbrengt. Kortom, niet alleen maar zenden en informatie over mensen heen storten. Bijna alle mensen zeggen: een bezoek aan de notaris gaat altijd gepaard met emotie. Je moet dus begrijpen dat mensen niet altijd even scherp zijn, misschien een beetje nerveus. Pas daar je houding op aan!' Het tweede advies is: bezin je op je toegevoegde waarde, nu en in de toekomst. 'De trend is dat mensen steeds meer zelf kunnen en dat ook daadwerkelijk gaan doen. Hoe kan jouw kantoor onder die omstandigheden van betekenis blijven? Wat onderscheidt jou nu van de rest? Wees proactief, doe aan klantenbinding, ga een levenslang partnerschap met mensen aan, geef ook eens ongevraagd advies. Ieder mens maakt namelijk meerdere *life events* mee waarbij hij een notaris nodig heeft. Zo voorkom je dat mensen je kantoor slechts één keer inschakelen.' Tot slot: maak een beetje *fun*, word wat losser. 'Mensen gaan nu toch met een beetje schroom naar de notaris.'

BOOKING.COM

Ook voor de KNB heeft Van Beuzekom nog een tip: denk eens serieus na over een Booking.com-achtige site voor het notariaat. 'Vandaag de dag zijn sites met aanbevelingen en beoor-

delingen dé manier waarop consumenten hun keuzes maken.' Ze stelt zich een site voor waarop mensen op basis van verschillende zoekcriteria – geografische afstand, prijs, specialisatie, wachttijden/omloopsnelheid – een notaris kunnen selecteren. En op basis van reviews uiteraard. 'Mensen geloven elkaar nu eenmaal altijd eerder dan de dienstverlener zelf. Een goede klantscore is overigens ook een prachtig middel om je te onderscheiden van de andere notarissen.'

De hotelserie kan inmiddels niet meer zonder Booking.com, besluit ze. 'Het is hét kanaal voor mensen om een hotel te boeken. Eigenlijk is dat ons een beetje overkomen, en er zijn voor ieder individueel hotel grote bedragen mee gemoeid. Per boeking moeten we immers een percentage betalen aan de site. Het notariaat kan dus beter proberen om zelf de regie te houden. Want het wachten is op een grote commerciële partij van buiten die hierin stapt.' ■

HET ONDERZOEK IN HET KORT

Voor de talkshow *KNB Live*, die op 3 juli plaatsvond, heeft hotelmanager Janneke van Beuzekom in mei en juni 2018:

- 15 notariskantoren incognito bezocht;
- 14 notariskantoren telefonisch benaderd;
- 2 marketingmedewerkers van notariskantoren gesproken;
- 25 online offertes opgevraagd;
- 68 websites bestudeerd;
- 50 mensen in haar netwerk in een enquête gevraagd naar hun ervaringen met de notaris.

Beelden van het gesprek bij de talkshow zijn terug te kijken via NotarisNet.

Tijdens het jubileumcongres op 5 oktober geeft Janneke van Beuzekom een workshop over service en klantgerichtheid.

Wij zijn Nysingh

en wij zoeken kandidaat-notarissen Ondernemingsrecht



Wij zoeken

Nysingh zoekt beginnende en ervaren kandidaat-notarissen (locaties Apeldoorn, Utrecht en Zwolle) om onze groeiende ondernemingsrecht-praktijk te versterken. Als kandidaat-notaris ondernemingsrecht ben je een belangrijke adviseur bij diverse juridische aspecten rondom vennootschappen en transacties.

Je hebt bij voorkeur het volgende profiel

- je hebt onlangs je notariële master afgerond of je hebt al de nodige werkervaring als kandidaat-notaris;
- je hebt affiniteit – dan wel ervaring – met het ondernemingsrecht;
- je bent een enthousiaste teamspeler met een nuchtere instelling;
- je hebt een groot analytisch vermogen en je gaat pragmatisch en heel nauwkeurig te werk;
- je hebt een uitstekende beheersing van de Nederlandse taal en een goede beheersing van de Engelse taal, in woord en geschrift.

Wij bieden

- ruimte en aandacht voor persoonlijke ontwikkeling en voor eigen initiatief;
- een dynamische functie bij één van de grotere kantoren van advocaten en notarissen in Nederland;
- een informele werksfeer met een diversiteit aan collega's;
- uitstekende arbeidsvoorwaarden

Nysingh in het kort

Nysingh biedt notariële en advocatuurlijke oplossingen voor bedrijven, overheden en instellingen. Bij Nysingh werken 100 specialisten vanuit Apeldoorn, Arnhem, Utrecht en Zwolle intensief en multidisciplinair samen.

Ga voor meer informatie over Nysingh, deze en andere vacatures naar: werkenbijnysingh.nl.

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

Kijk op www.nysingh.nl

nysingh
advocaten en notarissen

Op het lijf geschreven

Het is maandagochtend tien uur als de telefoon gaat. Een cliënt belt met de vraag of hij iets in vertrouwen tegen mij kan vertellen. Even ben ik verbaasd over zijn vraag. Natuurlijk, denk ik, de notaris is een vertrouwenspersoon bij uitstek, maar dat is bij de cliënt blijkbaar nog niet voldoende bekend. Ik leg de cliënt uit dat ik een geheimhoudingsplicht heb en dat het met dat vertrouwen wel goed zit. De cliënt lijkt gerustgesteld en vertelt zijn verhaal. Het blijkt te gaan om een akte van verdeling, maar het contact tussen de betrokken partijen onderling verloopt moeizaam. Ik benadruk nogmaals de geheimhoudingsplicht, maar ik vertel de cliënt ook dat ik als kandidaat-notaris onpartijdig ben. Ik zal dus ook de andere partijen benaderen, waarbij ik de geheimhoudingsplicht in acht neem, maar tevens zal ik proberen overeenstemming te bereiken tussen de partijen.

STUDIEKEUZETEST

De geheimhoudingsplicht, de onpartijdigheid en de vertrouwelijkheid: het zijn dé kernwaarden binnen het notariaat. Die onpartijdigheid is één van de dingen die mij aansprak toen ik me als middelbare

*Even ben ik
verbaasd over
zijn vraag*

scholier ging verdiepen in de studie notarieel recht. Uit een studiekeuzetest kwam een rechtenstudie naar voren, maar de gedachte dat ik als advocaat bijvoorbeeld iemand zou moeten verdedigen die een misdaad had begaan, stond me tegen. Natuurlijk is advocaat niet het enige mogelijke beroep na een rechtenstudie en na wat zoekwerk kwam ik uit bij notarieel recht en het beroep notaris.

PERSOONLIJKHEID

Nu, ruim tien jaar na die test en na twee jaar werkervaring als kandidaat-notaris, begrijp ik steeds beter waarom ik destijds voor deze studie en ons beroep heb gekozen. De geheimhouding, de onpartijdigheid en de vertrouwelijkheid passen bij mijn persoonlijkheid. Vooral het geven van vertrouwen geeft me veel voldoening in mijn werk. Dit kan zijn door het geven van advies, maar ook door (tot op zekere

hoogte) een luisterend oor te bieden voor onze cliënten. En ook dat luisterend oorpast weer bij mijn persoonlijkheid.

BELANGRIJKE TAAK

Als kandidaat-notaris zijn we betrokken bij belangrijke gebeurtenissen in het leven van onze cliënten. Of het nu gaat om het kopen van een eerste huis, het opstellen van een testament of het oprichten van een onderneming, voor ons als kandidaat-notarissen is er een belangrijke taak weggelegd in het gerust kunnen stellen van onze cliënten en het geven van vertrouwen. Als ik naar kandidaat-notarissen om me heen kijk, is dat een taak die velen van ons op het lijf is geschreven.

En die akte van verdeling? Die is uiteindelijk gepasseerd, met alle betrokken partijen aan één tafel. ■

Geeke van Haaren,
Notariskantoor Cuijk



A full-length portrait of a middle-aged man with grey hair and glasses, standing against a solid blue background. He is wearing a white long-sleeved button-down shirt, light blue trousers, a black belt, and black leather shoes. His left hand is in his pocket, and he is looking towards the camera with a slight smile.

Terug naar Zeeuws-Vlaanderen



‘Ik moest met spoed naar het oogziekenhuis, maar mijn wachtkamer zat vol’

George Hendrikse is notaris bij Axent Notarissen in Terneuzen. Hij is geboren en getogen in Zeeuws-Vlaanderen. België is vlakbij, en dat biedt interessante kansen.

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

Toen ik op mijn achttiende naar Delft vertrok om chemische technologie te studeren, was ik vast van plan om nooit naar Zeeland terug te keren. Ik ben opgegroeid in een dorpje in Zeeuws-Vlaanderen, in de uiterst zuidwestelijke punt van Nederland. Toen ik stage liep in een chemisch bedrijf zag ik in dat chemische technologie toch mijn vak niet was. Ik ben rechten gaan studeren in Leiden. Dat beviel goed. De colleges van professor Van Mourik vond ik zeer inspirerend.

WONEN IN ZEEUWS-VLAANDEREN

‘Na mijn afstuderen, midden jaren tachtig van de vorige eeuw, was het moeilijk een baan te vinden. Via via kwam ik op een kantoor in Terneuzen terecht. En ik vond het helemaal niet erg om naar Zeeland terug te gaan. Na een jaar of acht in Terneuzen en ruim tien jaar in Goes ben ik in 2002 als notaris benoemd in Axel. De crisis zijn we rustig doorgekomen, zonder dat we mensen hebben moeten ontslaan. Maar natuurlijk stagneerde ook hier de huizenmarkt toen de crisis begon in 2008. In die tijd begonnen jonge Belgische stellen huizen te kopen in Zeeuws-Vlaanderen. België is vlakbij, en voor tweepersoonshuishoudens was in België te weinig betaalbare woonruimte te koop. Een aantal makelaars en hypotheekadviseurs heeft toen de koppen bij elkaar gestoken. Het idee ontstond een wervingscampagne te starten om in België de voordelen van het wonen in Zeeuws-Vlaanderen te laten zien. Daarvoor is de Stichting Zeeuws & Vlaanderen opgericht. Ook gemeentes, woningbouwverenigingen, banken en notarissen doen mee. Zo zijn we campagne gaan voeren in verschillende media en via informatie-avonden die we vier keer per jaar houden. Daar gaan we in op praktische vragen als: waar ga je belasting betalen? Hoe verhuis

je je auto? Er is een stappenplan ontwikkeld van de eerste oriëntatie tot en met de verhuizing.’

KWETSBAAR

‘In 2013 is mijn kantoor in Axel, waar ik solitair notaris was met zeven medewerkers, gefuseerd met het kantoor in Terneuzen waar ik mijn loopbaan ben begonnen. Zeven jaar geleden kreeg ik een netvliesloslating. Ik moest met spoed naar het oogziekenhuis, maar mijn wachtkamer zat vol. Op dat moment realiseerde ik mij hoe kwetsbaar je kantoor is als je de enige notaris bent. Ik wilde graag uitbreiden. Met het kantoor in Terneuzen hadden we goede collegiale contacten, we spraken elkaar regelmatig. Dat kantoor had dezelfde gedachte als ik en toen was de zaak snel beklonken. Nu zijn we met drie notarissen en twee kandidaten. We hebben twintig mensen in dienst. Niet veel mensen zien het, maar ‘Axent’ staat voor Axel en Terneuzen.’

INSTROOM

‘Ik zeg niet dat alles door het werk van de Stichting Zeeuws & Vlaanderen komt, maar feit is dat er een behoorlijke instroom is van Belgen, vooral uit het grensgebied tot zo’n dertig kilometer landinwaarts, die hier een huis kopen. Een huis in Zeeuws-Vlaanderen is gemiddeld 50.000 euro goedkoper dan in België. Bovendien is de overdrachtsbelasting bij ons 2 procent tegenover 7 in België, tot voor kort zelfs 10 procent. En de notaris in België is duurder. Daar hebben ze nog vaste tarieven. De Belgen vangen voor een deel de vergrijzing op, waar wij hier, net als overal in de randen van het land, last van hebben. Wel is het zo dat de Belgen hun baan in België hebben. Gaan ze na het werk een pot bier drinken, dan doen ze dat in België en niet hier. De kinderopvang in België is minder duur en uitgebreider dan hier.

Ook het schoolsysteem is anders. Het leven speelt zich dus vaak vooral in België af. We moeten zien hoe zich dat gaat ontwikkelen als de kinderen van de destijds jonge stellen ouder worden, in het weekend gaan sporten, en zelfstandig een sociaal leven krijgen.’

HAVENGEBIED

‘Zeeuws-Vlaanderen hoort bij Zeeland, maar de Westerschelde is toch een grens, vooral mentaal. Gent is hier vlakbij. Wij doen veel in het havengebied. Vorig jaar zijn de havenschappen van Gent en Terneuzen gefuseerd. North Sea Port, zoals de organisatie nu heet, hoort bij de top tien havens van West-Europa. Zo’n grensoverschrijdende fusie zie je niet vaak. De vernieuwde haven zorgt voor een nieuwe dynamiek en geeft ons veel te doen. In Terneuzen komt een nieuwe, grote sluis om de haven van Gent beter toegankelijk te maken. De staat heeft daarvoor stukken grond onteigend, waarvoor wij de akten hebben gedaan. Veel bedrijven vestigen zich in het vernieuwde havengebied. De grond is grotendeels in eigendom van het havenschap North Sea Port. Dat geeft grond in erfpacht uit aan nieuwe bedrijven, en ook daarvoor doen wij de akten. Ook buiten North Sea Port is hier genoeg te doen. Dow Chemical ontwikkelt zich steeds verder en er is een kassengebied dat aan het uitbreiden is. Al met al heb ik het erg naar mijn zin in mijn werk. Daarbij komt dat je hier prachtig woont. Nee, van mijn terugkeer naar Zeeuws-Vlaanderen heb ik nooit een seconde spijt gehad.’ ■

We hoeven niet bang te zijn voor de toekomst

STICHTING IT-NOTARIS

Een kraamkamer voor nieuwe toepassingen in het notariaat. Zo zou je de werkgroep New Technologies van de CNUE (Raad van Europese notarissen) kunnen omschrijven. IT-notaris Isabelle Cox is sinds vorig jaar lid van de werkgroep.

| TEKST Peter Steeman

Isabelle Cox hoefde niet lang na te denken toen ze werd gevraagd voor het lidmaatschap. 'De CNUE is niet bij iedere notaris bekend, maar ik kende al de werkgroep Company Law. Daarom weet ik hoe leuk het is om over de grenzen te kijken bij andere notarissen. Hoe kun je leren van elkaars ervaringen? En wat kunnen we samen doen? Bijna alle notariaten denken na over IT en sommigen zijn al verder in het bedenken van oplossingen. Italië is bijvoorbeeld bezig met een pilot waar voor het beschermen van patronen in modestoffen een blockchainoplossing in plaats van een depotakte bij een notaris wordt gebruikt. Soms geeft de wetgeving in een land een bepaalde oplossing de wind in de zeilen. In Frankrijk is blockchain de perfecte oplossing voor het sturen van de grosse naar de bank. In Frankrijk is het wettelijk bepaald dat de bank de grosse van de notaris slechts eenmaal ontvangt. Als de bank tot executie wil overgaan en ze zijn de grosse van de hypotheekakte

*‘Hoe veilig is het
als je geen face to face
contact hebt?’*

kwijt, dan rest alleen de gang naar de rechter. Daarom willen Franse banken dat de notaris de grosse voor ze bewaard. Blockchain lost dat probleem nu op.'

LUIGI STOEL

Een punt dat hoog op de agenda van de werkgroep staat is het richtlijnvoorstel dat EU-lidstaten verplicht om te voorzien in de mogelijkheid een kapitaalvennootschap digitaal op te richten. Cox: 'De gedachte erachter is dat, als de identificatie langs digitale weg plaatsvindt, je niet langer fysiek aanwezig hoeft te zijn in het land waar je een bv of nv wil oprichten. Oostenrijk en Estland zijn de eerste twee landen waar dit mogelijk wordt. In Estland heb je hiervoor een speciale ID nodig die je bij de ambassade van een ander EU-land kunt aanvragen. Met dat pasje kun je vervolgens vanuit je luie stoel een kapitaalvennootschap oprichten. In Oostenrijk kiezen ze voor een andere aanpak. Daar wordt de akte vanaf volgend jaar via een videoconferentie gepasseerd en vullen de deelnemers in een gezamenlijke sessie om de beurt een code in.'

FACE TO FACE

Het luisteren naar ervaringen van notarissen in andere landen is leerzaam, maar iedere nieuwe innovatie roept nog vooral veel vragen op. Cox: 'De vraag is: hoe veilig is het als je geen *face to face* contact hebt? Zonder adequate fraudebestrijding loop je het risico op spookvennootschappen die niet aan hun verplichtingen voldoen. Normaal controleert de notaris de identiteit van de oprichter. Hoe zorg je dat er geen misbruik wordt gemaakt van die rechtspersoon? En hoe zit het met de *Belehrung*? Snappen mensen waarvoor ze tekenen? In de Oostenrijkse variant lijkt dat te kunnen. Over dergelijke vragen moeten we nadenken. Er is nu weliswaar een Europese richtlijn, maar ieder land moet het zelf invullen.'

KUNSTMATIGE INTELLIGENTIE

Het lidmaatschap van de werkgroep geeft geen toegang tot een glazen bol waarin de toekomst van het notariaat zichtbaar wordt. Toch is Cox optimistisch: 'We kunnen niet precies voorspellen wat er op ons afkomt, maar het is wel zeker dat ons vak de komende tien jaar ingrijpend gaat veranderen. De grootste innovatie die we tot nu toe ervaren hebben, zat in de aanvoer van informatie. Die komt sneller, *real time* zelfs, naar ons toe. De innovatie gaat steeds meer de kern van ons werk raken. Als kunstmatige intelligentie zijn intrede doet, wordt het bijvoorbeeld mogelijk om een akte automatisch te laten scannen om te zien of alle voorwaarden er in staan. Van blockchain wordt voorspeld dat deze de notaris overbodig maakt, maar de praktijk laat iets heel anders zien. Blockchain is niets anders dan een grootboek. Het moet gevoed worden met informatie en om dat proces zorgvuldig te laten verlopen, heb je nog steeds een notaris nodig. We hoeven niet bang te zijn voor de toekomst.' ■

VERENIGINGSNIEUWS

NRS

Najaarscongres over parkmanagement

De studiedag 'Inleiding in de Vastgoedkunde' op 12 september was het eerste resultaat van de samenwerking van de NRS met de Amsterdam School of Real Estate (ASRE). Een samenwerking die NRS-bestuurslid Ariën van Heesen eerder dit jaar al aankondigde in dit magazine. De studiedag had plaats op de fraaie locatie van de ASRE aan het IJ. Achtereenvolgens kwamen vastgoedmarkten, de grondmarkt, aanbesteding en staatssteun en de nieuwe omgevingswet ter sprake.

STICHTING IT-NOTARIS

Nieuwe training startcompetenties

Steeds meer notarissen sluiten zich aan bij de Stichting IT-notaris. Op 27 november organiseert Stichting IT-notaris weer een nieuwe training voor (kandidaat-)notarissen, die IT-notaris willen worden. Zij krijgen een algemene introductie over de maatschappelijke rol en de meerwaarde van de IT-notaris. De eendaagse training wordt gegeven door ervaren vakspecialisten op het gebied van IT (technisch inspecteur) en recht (IT-jurist). De training wordt afgesloten met een thuisopdracht die het geleerde toetst en die binnen veertien dagen ingestuurd dient te worden. Deze thuisopdracht is alleen verplicht voor deelnemers die zich hebben aangemeld als nieuwe IT-notaris.

Wilt u eens onderzoeken of het IT-notarisschap iets voor u is? Geïnteresseerden kunnen zich aanmelden door contact op te nemen met het secretariaat via info@it-notaris.nl. Hier kunt u ook terecht voor meer informatie.

VASN

ALV en cursus over bedrijfsoverdracht

De VASN houdt op 6 november de algemene ledenvergadering in het Van der Valk-hotel in Tiel. Het belangrijkste agendapunt is de vaststelling van de begroting voor 2019. Leden kunnen daarnaast ook de cursus 'Bedrijfsoverdracht (bij overlijden)' volgen. Dit onderwerp sluit aan bij het jaarthema: de stoppende boer. Vanwege het groot aantal bedrijfsovernames en bedrijfsbeëindigingen heeft de agrarisch notaris veel met bedrijfsoverdrachten te maken. Jeroen Boele, fiscaal jurist bij Alfa Accountants en Adviseurs, informeert de leden over de

fiscale actualiteiten in de agrarische sector. Tijdens het tweede deel van deze dag gaan de cursisten onder leiding van verschillende sprekers met elkaar nadenken over diverse situaties die bij het afwikkelen van een nalatenschap, het opstellen van testamenten en huwelijksvoorwaarden kunnen spelen bij een bedrijfsovername. Dit alles aan de hand van de casus 'romantiek en drama op het boerenbedrijf'. Een leerzaam en actief onderdeel van deze dag, waarbij leden wordt gevraagd mee te denken en te praten. Zodra er meer informatie bekend is, worden de leden nader geïnformeerd over deze dag.

VMN

Brochure over echtscheidingsconvenant

De VMN is betrokken bij het overleg met de Belastingdienst met als doel het aanzienlijk aantal fouten in de aangifte van scheidende stellen te verminderen. Eén van de opbrengsten van dit overleg is de brochure 'Het echtscheidingsconvenant en de eigen woning: fiscale aandachtspunten' van de Belastingdienst. De brochure is te vinden op de website van de vereniging: www.vmn-notaris.nl/informatie-belastingdienst.

VOC

Werken aan modellen voor legal opinions

Notarissen in de ondernemingsrechtpraktijk wordt in toenemende mate gevraagd allerlei zaken over cliënten en hun ondernemingen te verklaren. Maar wat is de waarde van dit soort 'legal opinions'? En wat zijn de do's-and-don'ts? Een groep VOC-leden werkt op dit moment aan een beperkt aantal modellen die notarissen van dienst kunnen zijn. Het streven is om deze binnenkort voor de leden en overige geïnteresseerden beschikbaar te hebben.

CURSUSSEN

EPN

EPN Actualiteitendag in Zeist

27 november 2018

STICHTING IT-NOTARIS

Opleidingsdag

14 november 2018

Training startcompetenties

27 november 2018

VMN/VOC

Geschillen in de ondernemingspraktijk

8 november 2018

VOC

PAO Intensief Curaçao

18 t/m 22 maart 2019

Op Curaçao

Meer info: www.ru.nl/cpo/pao-intensief/pao-intensief-curacao-2019

Napraten op Prinsjesdag



De derde dinsdag van september ligt weer achter ons. We weten inmiddels welke plannen het kabinet heeft voor het komende jaar en welke begroting daarbij hoort. De woorden van de troonrede klinken nog na. Nu we nog steeds economisch de wind mee hebben, gingen die woorden ook over de kracht van ons land: ‘Sterk in termen van welvaart, ondernemerschap en bestaanszekerheid. Sterk door de democratische waarden die verankerd zijn in onze rechtsstaat: gelijkwaardigheid, tolerantie, vrijheid en rechtszekerheid.’

ONMISBARE PIJLERS

Wie dacht dat na deze opening nog uitvoerig zou worden ingegaan op het nut van rechtszekerheid en de

andere waarden van de rechtsstaat, kwam bedrogen uit. Kennelijk was het de koning niet gegund om Nederland duidelijk te maken wat de onmisbare pijlers van onze huidige vorm van samenleven zijn. Alleen al daarom is napraten over de troonrede geen overbodige luxe. Gelukkig is het op Prinsjesdag gebruikelijk dat het bedrijfsleven, de politiek en tal van maatschappelijke organisaties in Perscentrum Nieuwspoort samenkomen. Het was mijn tweede keer.

MINDER WEGKIJKEN

De eerste waarmee ik sprak, was Erik Akerboom, korpschef van de Nederlandse politie. Een man van statuur, ook in letterlijke zin, door zijn lengte en door zijn imponerende uniform. Ik vertelde hem over onze gesprekken met fraudebestrijders en ons streven de beroepsgroep meer op te schudden als het gaat om fraudepreventie. Op zijn beurt vertelde hij mij over de oprukkende ondermijning en de steeds zichtbaar wordende onderwereld. Vastgoed is een aantrekkelijke witwasmachine voor crimineel verdiende centjes. Ons land zou er al mee opschieten als poortwachters een beetje minder vaak zouden wegstijgen. Het is een dure plicht voor notarissen hier een andere houding aan te nemen: wees trots en durf lastig te zijn!

SLIM TOEZICHT

Verderop kwam ik Wilbert van de Donk tegen, voorzitter van de gerechtsdeurwaarders. Wij spraken over toezicht, onze toezichthouder en de recente evaluatie van het Bureau Financieel Toezicht (BFT). Onze toekomstvisie was min of meer dezelfde: problemen moeten bij voorkeur worden aangepakt vóórdat een crisis zich aandient. De toezichthouder zal dus verder moeten

kijken dan de cijfers. De aandacht moet gericht zijn op de cultuur en het gedrag van de notaris of deurwaarder. Modern toezicht is slim toezicht: met minder middelen meer resultaten. Natuurlijk zijn we daarom nieuwsgierig naar de aanbevelingen die de werkgroep van KNB en BFT binnenkort zal presenteren.

MAKELAARS

Ook Ger Jaarsma kwam ik tegen. Iedereen heeft in de krant kunnen lezen over de felle machtsstrijd binnen de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). Terwijl de ledenraad zijn pijlen richtte op de voorzitter van de afdeling woning, eiste een groep makelaars dat voorzitter Jaarsma zou vertrekken. Nu blijkt dat hij in april (vervroegd) plaats gaat maken voor een opvolger. We mijmerden samen over de ideale democratie van een beroepsvereniging. Natuurlijk moest ik ook even terugdenken aan de coup van 2012 in onze eigen club. Het kan verkeren, maar de tijden lijken veranderd. Ik ervaar de huidige samenwerking met onze ledenraad als open, kritisch en constructief.

REGISTERS

Een ander die ik sprak is Frits Bakker, voorzitter van de Raad voor de Rechtspraak. Afgelopen zomer kwam zijn raad in het nieuws door hoger dan verwachte financiële tekorten. Je zou denken dat minder rechtszaken goed nieuws is voor ons land, maar minder rechtszaken betekent minder inkomsten. Daarnaast blijkt het proces naar digitaal procederen steeds duurder te worden en heeft de minister inmiddels de stekker uit dit project getrokken. Voor de KNB reden te meer met de raad in gesprek te gaan om te komen tot overneming van enkele registers. Verhuizen en digitaliseren gaan immers goed samen.

EENZAAM

Van minister Hugo de Jonge (Volksgezondheid, Welzijn en Sport) weet ik dat hij zich inzet om eenzaamheid onder ouderen aan te pakken. Hiertoe heeft hij de ‘Nationale Coalitie tegen Eenzaamheid’ in het leven geroepen. Toen hij in zijn eentje binnenkwam en wat onderzoekend in de rondte keek, sprak ik hem aan en dankte hem voor zijn uitnodiging aan de KNB om deel te nemen aan deze landelijke coalitie. Hij vertelde over het inspiratiediner dat binnenkort met de deelnemers gaat plaatsvinden. Op zijn verjaardag. Ik kom graag langs. Dan is hij niet alleen. ■

Nick van Buitenen | VOORZITTER KNB

Van Pac-Man naar AI

In 1980 kwam Pac-Man voor het eerst op de markt. Het bleek al snel een doorslaand succes. Dat is ergens wel wonderlijk te noemen. De speler bestuurt in het spel een geel happertje, Pac-Man genaamd, waarmee hij zich een weg moet banen door een speelveld gevuld met bolletjes en andere voorwerpen zoals vruchtjes. Het doel is om alle bolletjes in het speelveld op te eten. Meer is het niet. Wat heeft dat dan te maken met hedendaagse notariële software?

Hoe minder klikken hoe beter

Voor notariskantoren is de behoefte aan koppelingen tussen hun primaire notariële software en externe informatiebronnen groot. Slimme koppelingen die automatisch gegevens van onder andere banken, het Kadaster, Via Juridica, registers van de Rechtspraak, het huwelijksgoederenregister, KvK of PEP- en sanctielijsten verwerken zijn voor elk kantoor niet alleen nuttig, maar zelfs noodzakelijk om competitief hun diensten aan te kunnen bieden. Notariële software raast als een Pac-Man door alle gekoppelde registers om relevante informatie te verzamelen.

Dat de informatie dan als vanzelf op de juiste en snelste manier verwerkt wordt is prettig, nauwkeurig en levert tijdswinst op. Een goed begin in de efficiencyslag. Voeg bij deze informatie ook het automatisch opslaan van email berichten, gespreksnotities en de communicatie vanuit uw klantenportaal toe en het plaatje wordt allengs completer.

Dossier bewijst zichzelf

Het automatisch verzamelen van essentiële dossiergegevens stopt niet bij gegevens die u van externe partijen nodig heeft. Ook intern kan informatie geoogst worden die relevant kan zijn voor uw dossier. Zo hebben we recent – samen met onze Lexsyn Groep partner Helder Telecom – nog een extra bron toegevoegd: telefoniegegevens. Het is best handig om te zien wie er naar uw kantoor belt om zodoende direct de juiste

dossiergegevens bij de hand te hebben. Als de duur van het telefoongesprek ook direct verwerkt kan worden in de urenregistratie wordt het helemaal een feest!

Naast voor de hand liggende voordelen als gemak, nauwkeurigheid en efficiency is er meer dat wij voor gebruikers van onze software bewerkstelligen. Op het vlak van samenwerking in dossiers, op afstand in een dossier werken of de inzet van een backoffice is voordeel te halen. Elke collega kan 24/7 over de actuele gegevens van een dossier beschikken en snel nagaan welke overwegingen aan een advies vooraf zijn gegaan. Juist met deze werkwijze wordt voldaan aan het vereiste: “het dossier bewijst zichzelf”.

Notaris – fiscalist – advocaat

Zogenaamde combi-kantoren, waar samenwerking tussen de advocaten, fiscalisten en notarissen wordt bedreven, hebben een aantal extra uitdagingen waar systeemhuizen een hele kluit aan hebben. Meestal zijn er diverse softwarepakketten in gebruik die met elkaar gekoppeld moeten worden. De spreekwoordelijke Chinese muur moet natuurlijk intact blijven en een uiterst hoge mate van databaseveiliging gewaarborgd zijn.

Ook bij combi-kantoren die gebruik maken van de familieleden NEXTassyst (notariaat) én NEXTmatters (advocatuur en overige disciplines) moet er regelmatig een touwtje geknoopt worden aan een Angelsaksisch softwarepakket

zoals NetDocuments of Aderant. Een uitdaging is dat zeker maar de voldoening voor betrokkenen als het werkt is dan ook groot.

Welnu, dat is het dan wel. Toch?

Nee, dit is slechts het begin van de mogelijkheden om zaken verder te automatiseren en digitaliseren. Denk aan het integreren van blockchain toepassingen, het toepassen van kunstmatige intelligentie, VR-brillen enzovoort.

Nu nog een ver-van-ons-bed-show – en dat blijft nog wel even zo – maar uiteindelijk is de kans groot dat uw software in de nabije toekomst u slechts vraagt een beslissing te nemen in plaats van eerst allerlei gegevens zelf te zoeken en in te voeren. Uw software slokt alle data als Pac-Man op en geeft u de informatie om snel de juiste beslissing te nemen. Als juridisch professional is het prettig te weten dat uw leverancier op de toekomst voorsorteert en deze zaken ziet als kans om bij te dragen aan uw succes.

Wilt u weten hoe u nu al kunt profiteren van de bestaande mogelijkheden en hoe u betrokken kan zijn bij wat software u in de toekomst kan gaan bieden? Bel mij of een van mijn collega's. We luisteren graag en dragen op basis van uw vragen en ideeën bij aan uw professionele toekomst en wellicht daardoor ook aan uw kostbare privétijd.

Martin Duijs

Devoon B.V.

T 06 14 72 63 97

E martin@devoon.nl

🐦 @NEXTassyst



www.devoon.nl



Juridische Poort over fraudepreventie

De zevende Juridische Poort gaat over fraudepreventie en de belangrijke rol die de notaris daarbij speelt. De bijeenkomst is op 11 oktober in Perscentrum Nieuwspoort. De onlangs in werking getreden Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) en de komst van het UBO-register zijn voorbeelden van maatregelen tegen fraude. Wat zijn de praktijkervaringen van de notaris? En welke instrumenten heeft de notaris om fraude te voorkomen? Met (kandidaat-)notarissen en Tweede Kamerleden wordt vervolgens bekeken welke instrumenten nog ontbreken en hoe de politiek hier een rol in kan spelen. Belangstellenden zijn van harte welkom.

Meer informatie en aanmelden: KNB, Tessa Maas, t.maas@knb.nl, 070 3307122

Arbeidsmarktonderzoek in het notariaat

De KNB en uitgever Sdu doen dit jaar opnieuw onderzoek naar de arbeidsmarkt voor het notariaat. De resultaten geven inzicht in de ontwikkelingen binnen het notariaat en bieden zowel ondernemers als werknemers een referentiekader. Kandidaat-notarissen en notarissen wordt gevraagd hoe zij hun werk ervaren en hoe zij aankijken tegen de arbeidsmarkt. De belangrijkste uitkomsten van de enquête zijn later dit jaar te lezen in een speciale bijlage van Notariaat Magazine.

Meer informatie: KNB, Hens Meengs, h.meengs@knb.nl, 070 3307149

Koning bezoekt 175-jarig KNB

Zijne Majesteit de Koning is vrijdag 5 oktober aanwezig op het jubileumcongres 'Notaris, met recht het mooiste beroep' van de KNB. Dit vanwege het 175-jarig bestaan van de beroepsorganisatie. Het congres vindt plaats in de Van Nelle Fabriek in Rotterdam. De KNB is erg blij dat de koning dit jubileum komt meevieren, net als zijn moeder dat deed bij het 150-jarig bestaan en zijn grootmoeder bij het 125-jarig bestaan van de notariële beroepsorganisatie. Sinds dat jubileum mag de KNB ook het predicaat 'Koninklijk' voeren.

Meer informatie: KNB, Mechtelt Lindenhovius, m.lindenhovius@knb.nl, 070 3307170

NVB ontwikkelt standaardakte opstalrecht zonnepanelen

De Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) heeft een standaardakte ontwikkeld voor een opstalrecht ten behoeve van zonnepanelen. De KNB is, op verzoek van de NVB, samen met enkele leden nauw betrokken geweest bij de inhoudelijke formulering van de akte. De NVB heeft de standaardakte ontwikkeld om de financiering van zonnestroomsystemen op het dak van bedrijfsgebouwen toegankelijker te maken. De akte is geschikt voor de meest gangbare situaties, waarbij een exploitant zonnepanelen wil plaatsen op het dak van de gebouweigenaar (middels een opstalrecht).

Meer informatie: KNB, Ingrid de Jong, i.dejong@knb.nl

KNB Cursusagenda

30 oktober en 13 november 2018

Premarital Mediation

In deze tweedaagse cursus leert u een geheel nieuwe werkwijze om samen met uw cliënten te komen tot huwelijkse voorwaarden als *conscious contract*: huwelijkse voorwaarden waarbij kwaliteit en de autonomie van partijen vooropstaan en die door de echtgenoten wél worden nageleefd.

5 november 2018

De nieuwe EU-verordeningen huwelijkvermogensrecht en partnerschapsvermogensrecht

Op 29 januari 2019 treden de EU-verordeningen huwelijkvermogensrecht en partnerschapsvermogensrecht in werking. Maakt u als notaris na die datum huwelijkse voorwaarden, dan moet u rekening houden met die nieuwe voorschriften voor het uitbrengen van een rechtskeuze en de vorm van huwelijkse voorwaarden. Nieuw is dat er een forumkeuze kan worden uitgebracht.

8 november 2018

Symposium 'De gelukkige kandidaat'

Ook in 2018 organiseert de KNB in samenwerking met de commissie kandidaat-notarissen een symposium uitsluitend voor kandidaat-notarissen. Het thema van dit symposium is work-life balance.

Dit is slechts een selectie uit het totale cursusaanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307125/121, cursussen@knb.nl of NotarisNet/Over KNB en opleidingen.



Een stukje geschiedenis

Van tarievenboek tot forse prijsverschillen

De invoering van de marktwerking in 1999 kon destijds op niet al te veel enthousiasme rekenen onder notarissen. Zij hielden liever vast aan de tarievenboekjes, waarin de vaste tarieven stonden beschreven. Want de marktwerking, zo redeneerden zij, die zou ten koste gaan van de kwaliteit van de dienstverlening.

TEKST Martijn Rip | BEELD Martijn Rip



Tarievenboekjes door de jaren heen

Een eenvoudig testament meneer? Dat is volgens mijn tarievenboek dan 12,50 gulden.' Zou het zo zijn gegaan in 1921? Het zou zomaar kunnen. Want zelf een prijs op een product of dienst plakken was er lange tijd niet bij voor notarissen. Een 'niet zeer uitgebreide acte van huwelijksche Voorwaarden inclusief alle voorschotten' kostte 50 gulden, voor 'oprichting eener Firma' betaalde je 85 gulden. Voor een koopakte voor onroerend goed moesten notarissen hele tabellen bestuderen. In 1923 moest voor een koopakte voor onroerend goed met een waarde van 2.500 gulden 103 gulden worden betaald. Dat liep op naar 186 gulden (waarde onroerend goed 5.000 gulden) en 350 gulden (waarde onroerend goed 10.000 gulden). Boven die laatste waarde werd 3,5 procent van de waarde gerekend. Een tarief 'dat eveneens geldig is voor de overdrachten van schepen'.

SCHEURTJES

Tot in de jaren negentig van de vorige eeuw was een blik in het tarievenboek voldoende voor de notaris om tot een prijs te komen. Een systeem dat een grote groep binnen het notariaat destijds ook het liefst in stand had gehouden. Vanwege hun monopolie hadden de notarissen immers niets te klagen over hun inkomsten. En omdat hetzelfde tarief overal gold, kwam de klant toch wel.

De eerste scheurtjes in het bastion van vaste tarieven kwamen in 1990. De toenmalige regering – het kabinet-Lubbers III – kwam met een ontwerp Wet op het notarisambt waarin het vaste aantal standplaatsen werd afgeschaft. In 1992 besloot de ministerraad dat de tarieven vrijgegeven moesten worden. Een besluit dat naadloos aansloot op de tijdgeest: bij de daarop volgende paarse kabinetten stond het vrijemarktdenken hoog in het vaandel. Ook telecom, energie en taxi's moesten eraan geloven.

JUBILEUMPROGRAMMA

Onder het motto 'Notaris, met recht het mooiste beroep!' worden dit jaar tal van bijeenkomsten en activiteiten georganiseerd. Het voorlopige programma ziet er als volgt uit:

5 oktober	Jaarcongres met feest
	Presentatie Jubileumboek
3 november	Publieksactie 'De notaris is jarig en trakteert'
8 november	Kandidatensymposium
19 november	Oud-notarissendag

Houd de website 175jaarknb.nl in de gaten voor nieuws, acties en de actuele stand van zaken. Ideeën of meedenken? Mail naar jubileum@knb.nl.

COMPENSEREN

In de tijd van de vaste tarieven pasten notarissen kruissubsidiëring toe: goedbetaalde diensten werden gebruikt om zaken waarop geen winst werd geboekt te compenseren. Daar kwam in 1999 definitief een einde aan met de invoering van de nieuwe Wet op het notarisambt. Vanaf 1 oktober dat jaar werd alles anders. De tarieven werden vrijgegeven. Voor de tarieven in de onroerendgoedpraktijk gold tot 1 juli 2003 nog wel een beperkte brandbreedte.

Op het gebied van onroerend goed gingen hierdoor de tarieven gelijk omlaag, blijkt uit een onderzoek van DeGoedkoopsteNotaris.nl uit oktober 2004. Ook ontstonden er flinke verschillen in prijs. Voor zaken als een samenlevingsovereenkomst, testament en huwelijksvoorwaarden ging de prijs echter omhoog. Ook op dit gebied nam het prijsverschil flink toe.

KWALITEIT

Eenzelfde conclusie trok de commissie-Hammerstein in 2005. De marktwerking heeft volgens de commissie 'een aantal positieve effecten gehad, zoals betere toegankelijkheid en dienstverlening, innovatie en prijsdifferentiatie'. De kwaliteit was volgens Hammerstein niet, zoals veel notarissen vreesden, teruggelopen. Wel werden regelmatig de grenzen opgezocht 'van de bestaande regels en normen, blijkens de tuchtrechtspraak'. Weer later, in 2012, concludeerde Fred Hammerstein in dit magazine dat het loslaten van de tarieven te snel was gegaan. Notarissen waren er niet goed op voorbereid geweest. 'Notarissen moeten elkaar niet op prijs beconcurreren. De integriteit van de notaris mag niet afhangen van de prijs.' ■





wordt vervolgd



Hof veegt berisping van tafel: klacht op alle onderdelen ongegrond

Uitspraak: ongegrond

Casus

Mevrouw E (erfnaamster), geboren in 1926, neemt in 2014 contact op met notaris N in verband met een wijziging van haar testament, waarna N haar thuis bezoekt. E wenst een deel van haar vermogen na te laten aan mevrouw X, haar hulp in de huishouding.

N zendt haar in januari 2015 een concept, waarna het testament in februari echter passeert bij een andere notaris. In dat testament benoemt E haar zoon Z tot enig erfgenaam. E neemt hierna contact op met N omdat zij zich niet kan vinden in dat testament.

N bezoekt E (met een medewerker), (na een gesprek in maart) in april 2015 opnieuw thuis en stuurt in juli 2015 een concept, waarna N dit testament in augustus passeert. In dit testament benoemt E haar zoon en Y, zoon van X, tot haar erfgenamen, ieder voor de helft. Voorts benoemt zij N tot testamentair bewindvoerder over hetgeen Z uit haar nalatenschap verkrijgt en benoemt Y tot executeur.

E overlijdt op 6 juli 2016.

De heer K (klager), een oom van Z, schrijft aan de kandidaat-notaris:

‘Mede namens andere familieleden zou ik graag contact met je willen hebben over verder te ondernemen stappen als blijkt, dat mevrouw X op enigerlei wijze voordeel heeft van het nieuw gemaakte testament en zolang niet duidelijk is wie toezicht houdt op het vermogen van Z. Binnen de familie zijn de zorgen hieromtrent zodanig, dat wij eventueel via de kantonrechter onder bewindstelling van het vermogen zouden willen bewerkstelligen.’ N bezoekt Z vanaf augustus 2016 een aantal malen in haar hoedanigheid van bewindvoerder.

Y deelt N in augustus 2016 mee de woning van E te willen kopen. N aanvaardt het bod mondeling in haar hoedanigheid van testamentair bewindvoerder namens Z, onder de voorwaarden dat de woning getaxeerd wordt en het bod marktconform zou zijn. De woning is op 7 oktober 2016 in dat kader getaxeerd.

De kantonrechter benoemt in oktober 2016 K (en nog een persoon) tot bewindvoerders over het vermogen van Z.

N spreekt in november 2016 met K over onder andere het bod van Y en vraagt hem in januari 2017 om in te stemmen met de overdracht van de woning aan Y, hetgeen K weigert.

N verzoekt de kantonrechter om vervangende machtiging tot het verdelen en leveren van de woning. De kantonrechter weigert dit omdat reeds overeenstemming bestond tussen N als testamentair bewindvoerder en de executeur.

De klacht

K verwijt N onder meer dat zij onvoldoende prudent heeft gehandeld bij het opstellen van het testament, dat zij overleg met K over de koopovereenkomst had moeten voeren, dat er sprake is van belangenverstrengeling nu zij de belangen van Z en Y moet behartigen, dat zij zonder voorafgaande kennisgeving aan K op huisbezoek ging bij Z en hem niet inlichtte over haar verzoek tot vervangende machtiging.

De kamer voor het notariaat Arnhem-Leeuwarden heeft de klacht gegrond verklaard en N een berisping opgelegd (ECLI:NL:TNORARL:2017:57).

Het oordeel

Het hof is van oordeel dat N genoegzaam aannemelijk heeft gemaakt, dat zij in het voortraject en ten tijde van het passeren van het testament voldoende alert is geweest op mogelijke afhankelijkheid en beïnvloeding van E. Zij is niet over een nacht ijs gegaan, heeft de tijd genomen en E de tijd gegeven om een en ander te overdenken. Met E, die N al langer kende, zijn met tussenposen uitgebreide gesprekken gevoerd, steeds buiten aanwezigheid van X, zowel onder vier ogen als in aanwezigheid van een medewerker van N. E was consistent in haar wensen en maakte op N de indruk dat zij de gevolgen van haar handelen kon overzien, ook was er geen sprake van een gebrek in het geestelijke vermogen van E.

Voorts is van belang dat X ook reeds in het testament van de echtgenoot van E als executeur genoemd werd.

Het hof is wat betreft de verkoop van de woning van oordeel dat de aankondiging van de aanvraag door K tot bewind over Z voor N geen beletsel behoefde te vormen om met Y een koopovereenkomst aan te gaan. Het had overigens aanbeveling verdiend om de koopovereenkomst schriftelijk vast te leggen.

Het hof is niet gebleken dat sprake is geweest van ontoelaatbare belangenverstrengeling.

Wat betreft het huisbezoek staat het N vrij om te spreken met een (mede-)erfgenaam zoals Z en om vervangende machtiging te verzoeken. Voorafgaand overleg met in dit geval K als bewindvoerder is daartoe niet vereist.

Het hof verklaart de klacht op alle onderdelen ongegrond

Hof Amsterdam, 14 augustus 2018

ECLI:NL:GHAMS:2018:2907

Mislukte levering: van berisping naar ongegrond

Uitspraak: ongegrond

Casus

In mei 2015 tekenen klager K als koper en verkoper V een koopovereenkomst betreffende een appartement op het kantoor van notaris N.

In de koopovereenkomst is (onder meer) het volgende opgenomen:

‘Koper verklaart:

Hij is voornemens de gebruikseenheid te gaan gebruiken voor eigen bewoning. [...]

De Koop geschiedt onder de ontbindende voorwaarde(n), dat:

de Vereniging van Eigenaars aan Koper geen toestemming verleent om het Verkochte te gaan bewonen.

Indien een ontbindende voorwaarde wordt vervuld, werkt deze tussen partijen terug naar het tijdstip van het aangaan van de Koop.’

Na het sluiten van de koopovereenkomst verkoopt K het appartement door aan mevrouw C. Die levering zal plaatsvinden bij notariskantoor X op dezelfde dag als de levering aan K, op 15 juli 2015.

Bij brief van 29 juni 2015 bericht de Vereniging van Eigenaren (VvE) aan N dat K geen toestemming voor bewoning van het appartement krijgt.

Op 8 juli 2015 tekent N een ‘Baarns beslagbrief’ van notariskantoor X. In deze brief is voorts opgenomen:

‘Ik ga er voorts vanuit, dat u de verkoper van deze procedure tijdig op de hoogte hebt gesteld en dat de verkoper met die procedure heeft ingestemd.’

Op 15 juli 2015 deelt N in een driegesprek

aan K en V mee dat de koopovereenkomst is ontbonden omdat de VvE geen toestemming heeft verleend voor bewoning en dat op basis van de koopovereenkomst de leveringsakte niet (meer) kan worden gepasseerd. Daarnaast licht N A in over de constructie in de 'Baarns beslagbrief' en wijst hem erop dat de gelden op zijn kwaliteitsrekening niet onvoorwaardelijk ter beschikking staan aan K. Op 28 augustus 2015 beëindigt V de contacten met K.

De klacht

1. N heeft ten onrechte geweigerd de akte van levering te passeren, althans zich onvoldoende ingespannen om levering mogelijk te maken;
2. N heeft de koopovereenkomst niet correct opgesteld;
3. N heeft zich onvoldoende ingespannen om de schade bij K zo veel mogelijk te beperken.

De kamer voor het notariaat Amsterdam heeft onderdelen 1 en 3 gegrond verklaard en aan N de maatregel van berisping opgelegd.

Het verweer

N heeft voorgesteld een nieuwe koopovereenkomst (zonder ontbindende voorwaarde) te sluiten, maar V wenste niet mee te werken aan de AB/BC-levering vanwege het (kleine) risico dat hij de koopsom niet zou ontvangen.

N was niet op de hoogte van de doorverkoop. N heeft weliswaar de 'Baarns beslagbrief' op 8 juli 2015 getekend, maar daarbij niet (zelf) het dossier ingezien.

Het oordeel

Vaststaat dat N pas op de dag van de geplande levering heeft geconstateerd dat de ontbindende voorwaarde in vervulling was gegaan en dat het appartement was doorverkocht. Nu V niet wilde meewerken aan de AB/BC-constructie is het hof – anders dan de kamer – van oordeel dat N niet kan worden verweten dat hij zich onvoldoende heeft ingespannen om de leveringsakte alsnog op 15 juli 2015 (of zo spoedig mogelijk daarna) te kunnen passeren.

De kamer heeft klachtonderdeel 2 terecht ongegrond verklaard. K stelt in zijn verweerschrift dat 'reeds voor het ondertekenen van de koopovereenkomst bij partijen bekend is dat de koper niet zelf in het appartement zou gaan wonen'.

Dit is echter niet te rijmen met zijn stelling dat het aanvankelijk zijn bedoeling was om het appartement zelf te gaan bewonen, overeenkomstig artikel 6 sub c van de koopovereenkomst.

De vraag of K schade heeft geleden, is niet ter beoordeling aan de tuchtrechter. Het hof heeft onvoldoende aanwijzingen dat N meer had kunnen en/of moeten doen om eventuele schade te beperken. Ook indien N tijdig en adequaat zou hebben gecommuniceerd over de brief van de VvE en de 'Baarns beslagbrief', is aannemelijk dat de levering ook dan geen doorgang had kunnen vinden.

Het Hof verklaart de klacht ongegrond

Hof Amsterdam, 5 juni 2018

ECLI:NL:GHAMS:2018:1934

Opmerking

Volgens de kamer had de levering kunnen doorgaan als N tijdig de signalen van de doorverkoop had opgepakt. Dat blijft natuurlijk gissen, maar de kans daarop zou wel groter zijn geweest. Het hof stelt dat aannemelijk is dat ook dan de levering niet zou doorgaan. Afgezien van deze 'glazen bol-argumenten', blijft het feit dat N ruim voor de levering de afwijzing van de VvE en de Baarns Beslagbrief had ontvangen en toen actie had moeten ondernemen. Het lijkt erop dat het hof zich heel strikt aan de formulering van de klacht heeft gehouden en zodoende tot een ongegrondverklaring kon komen.

Niet aan de orde kwam het aspect dat de ontbindende voorwaarde kennelijk van rechtswege werkte en dat een ontbindingsrecht zeker in dit geval soelaas had geboden.

Taxatie inboedel behelst ook de inhoud van kasten en lades

Uitspraak: (deels) gegrond met oplegging van een maatregel

Casus

Erflaatster E heeft bij testament haar drie dochters tot erfgenamen benoemd. Haar echtgenoot M is gerechtigd tot de helft van de ontbonden huwelijksgemeenschap. M wil niet meewerken aan het opmaken van een boedelstaat en de verdeling van de erfenis en heeft vergeefs geprocedeerd over het testament.

Klaagsters K (twee dochters) menen dat de houding en de werkwijze van N en zijn medewerker benedenmaats is. Daarom heeft K in januari 2017 aangifte gedaan bij de politie van poging tot oplichting door N.

De klacht

Klaagsters verwijten N dat hij als vereffenaar hun klachten wegwuift, een onnavolgbare koers vaart en de samenwerking laat escaleren. Onder meer stelt K dat zij N erop hebben gewezen dat goederen uit de inboedel ontbraken op de boedelstaat. In reactie hierop zou N hebben gezegd dat hij het niet nodig vond om in lades en kasten te laten kijken. Om die reden is ook de hele zolder overgeslagen. Een eventuele hertaxatie moesten klaagsters maar op eigen kosten laten uitvoeren.

Het oordeel

De kamer is van oordeel dat de taxateur wel degelijk had moeten kijken in kasten, lades en op zolder. Klaagsters hebben zich terecht op het standpunt gesteld dat de meeste mensen waardevolle spullen niet open en bloot op tafel hebben liggen. Dat het niet economisch zou zijn daar wel in te kijken, gelet op het uurtarief, zoals N stelt, volgt de kamer dan ook niet. Door niet in kasten, lades en op zolder te (doen) kijken, heeft de N de mogelijkheid gecreëerd dat goederen aan de boedel onttrokken konden worden. N had slagvaardiger kunnen en moeten optreden en ook veel meer van de mogelijkheden gebruik moeten maken die de wet hem biedt. N zou zo nodig een aanwijzing ex artikel 4:210 Burgerlijk Wetboek aan de kantonrechter hebben kunnen vragen. Door dat niet te doen en sterker nog zaken op zijn beloop te laten, heeft N zich in dit opzicht onvoldoende van zijn taak als vereffenaar gekweten.

De notariskamer legt de maatregel waarschuwing op

Kamer voor het notariaat Den Bosch,
16 juli 2018
(nog) niet gepubliceerd

Op NotarisNet zijn naast de hier beschreven uitspraken ook andere tuchtuitspraken te lezen. Nadere informatie: KNB (nm@knbnl.nl).



PERSONALIA

Benoemd tot notaris

Utrecht (protocol mr. J. Hagen), m.i.v. 10 juli 2018 **mr. Ernst-Jan Gras**, kandidaat-notaris (2002);

Amsterdam (in associatief verband met Fieldfisher N.V.), m.i.v. datum beëdiging **mr. Marinus de Waal**, kandidaat-notaris (2010);

Amersfoort (protocol mr. A. Veldhuizen), m.i.v. 1 september 2018 **mr. Demis van Lierop**, kandidaat-notaris (2001);

Amsterdam (protocol mr. C.M. Klein), m.i.v. datum beëdiging **mr. Bernard Kapma**, kandidaat-notaris (1997); **Amsterdam** (nieuwe plaats van vestiging), m.i.v. datum beëdiging **mr. Raymond Verhage**, kandidaat-notaris (1995); **Castricum** (nieuwe plaats van vestiging), m.i.v. 8 oktober 2018 **mr. Jakob Heldring**, kandidaat-notaris (2002); **Castricum** (protocol mr. S.M. Feikema), m.i.v. 8 oktober 2018 **mr. Sandhia Jankipersad**, kandidaat-notaris (2001); **Voorschoten** (protocol mr. M.W. Delahaije), m.i.v. 1 oktober 2018 **mr. Anita van Straaten**, kandidaat-notaris (1983); **'s-Gravenhage** (in associatief verband met BarentsKrans N.V.), m.i.v. datum beëdiging **mr. Jeffrey Koenecke**, kandidaat-notaris (1999).

Aangewezen tot toegevoegd notaris

Heemskerk (protocol mr. C.S.S. Lautenbach) m.i.v. beëdiging **mr. Sven Ranzijn**; **Ede** (protocol mr. J.M. Masmeijer) m.i.v. datum beëdiging **mr. Alex Meeldijk**; **Twenterand** (protocol mr. M. Hof) m.i.v. datum beëdiging **mr. Jaap Wildeboer**;

Tilburg (protocol mr. N.J. Adema) m.i.v. datum beëdiging **mr. Sven Hoogveen**; **Voorschoten** (protocol mr. M.A. Argibay Pérez) m.i.v. datum beëdiging **mr. Reinoud Oudkerk**.

Eervol ontslag op verzoek

mr. Hans Hagen, notaris te **Utrecht**, m.i.v. 10 juli 2018; **mr. Henk van Doorn**, notaris te **Apeldoorn**, m.i.v. 13 augustus 2018; **mr. Aart Veldhuizen**, notaris te **Amersfoort**, m.i.v. 1 september 2018; **mr. Sef Schmitz**, notaris te **Nieuwkoop**, m.i.v. 15 september 2018; **mr. Rob Dreessen**, notaris te **Sittard-Geleen**, m.i.v. 15 september 2018; **mr. H.J.M. Snijder**, notaris te **Roosendaal**, m.i.v. 15 september 2018; **mr. S.M. Feikema**, notaris te **Castricum**, met ingang van 8 oktober 2018; **mr. Marja Delahaije**, notaris te **Voorschoten**, m.i.v. 1 oktober 2018; **mr. H.L.H. Lautenbach**, notaris te **Heemskerk**, m.i.v. 20 december 2018; **mr. Palko Benedek**, notaris te **Ede**, m.i.v. 1 januari 2019.

Rectificatie

In *Notariaat Magazine* 7/2018 is vermeld dat het protocol van notaris mr. A. Rueb te **Katwijk** per 1 juli 2018 is overgenomen door mr. Annemarie Heijnen. Dit is onjuist, dit moet zijn **mr. Anne(ke) Heijnen**.



Sandhia Jankipersad



Jeffrey Koenecke



Jakob Heldring



Demis van Lierop



Ernst-Jan Gras



Marinus de Waal

COLOFON

Notariaat Magazine is een uitgave van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en publiceert nieuws en achtergronden over onderwerpen die het notariaat raken. Bij de KNB zijn ruim 1.300 notarissen en 1.650 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. *Notariaat Magazine* verschijnt maandelijks, met uitzondering van januari en augustus. De redactie van *Notariaat Magazine* is onafhankelijk en werkt op basis van een redactiestatuut. De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden brieven en opinies in te korten.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)
Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3307170

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

Aan dit nummer werkten mee:
Lex van Almelo, Dorine van Kesteren, Roel Ottow, Peter Steeman, Jolanda aan de Stegge, Berdine Vos-Vegter, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Bert Daemen, Sabrina Gajadhar, Bart van Gemert, Steven ten Hagen, Frits van der Kamp, Mark Jonker Roelants, Joyce Leemrijse, Hens Meengs, Anne-Marie Snel

Foto's: Truus van Gog
Omslag: Truus van Gog

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

Uitgever: Sdu,
Peter Frissen
Prinses Beatrixlaan 116
2595 AL 's-Gravenhage
Postbus 20025
2500 EA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3789571

Druk: Drukkerij Senefelder Misset, Doetinchem

Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 116,03 euro per jaar (excl. btw en incl. administratie- en verzendkosten), prijswijzigingen voorbehouden.

Abonnementenadministratie:
Sdu Klantenservice
Postbus 20025, 2500 EA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3789880, fax: 070 3789783

Vanwege de aard van de uitgave, gaat Sdu uit van een zakelijke overeenkomst; deze overeenkomst valt onder het algemene verbintenissenrecht.

Advertentie-acquisitie:
Sdu Mediasales, Leroy Versteegen
telefoon: 070 378 0703
e-mail: l.versteegen@sdu.nl

ISSN: 1568-4121

© KNB/Sdu

Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervaardigd (waaronder begrepen het opslaan in een geautomatiseerd gegevensbestand) of openbaar gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever of de KNB. De bij toepassing van art. 16B en 17 Auteurswet wettelijk verschuldigde vergoedingen wegens fotokopieën, dienen te worden voldaan aan de Stichting 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.

UITGEVERSVERBOD
Groep uitgever voor vak- en wetenschap



100 KLANTEN CHALLENGE

12 PROVINCIËS. 4 MAANDEN. 100 KANTOREN.

Onze software blijven verbeteren, zodat het niet alleen nu, maar ook nog over 30 jaar gebruikt kan worden. Dat is ons doel: Software for life. Dit kunnen wij niet alleen bereiken, daar hebben we onze gebruikers hard bij nodig. Daarom hebben wij de **100 klanten challenge** in het leven geroepen.

In de maanden oktober, november, januari en februari daagt Chris Nugteren, directeur van Van Brug Software, zichzelf uit om 100 klanten te gaan bezoeken met één doel: horen waar de klanten behoefte aan hebben. Nu en in de komende vijf jaar. Deze input nemen wij mee in ons meerjarenplan om onze software te verbeteren en onze bedrijfsvoering te optimaliseren.

Software for life

Onze software is **for life** en juist daarom is het belangrijk dat we nú al, samen met de kantoren, kijken naar waar we op korte termijn, maar ook zeker op lange termijn willen staan. Onze software moet niet alleen de bedrijfsvoering van de kantoren optimaliseren, maar ook de dienstverlening naar hun cliënten toe. We kunnen dus niet zonder de input en feedback van onze gebruikers. Door te blijven luisteren en met elkaar in gesprek te gaan, zorgen wij ervoor dat we blijven voldoen aan de wensen van onze klanten.

Kopje koffie?

Ik nodig u persoonlijk uit om met ons mee te denken. Helpt u mij mee om de 100 klanten challenge te halen?

Stuur dan een e-mail naar challenge@vanbrug.nl of bel naar +31 57 869 3646.

Tot snel!
Chris



vanbrug
SOFTWARE



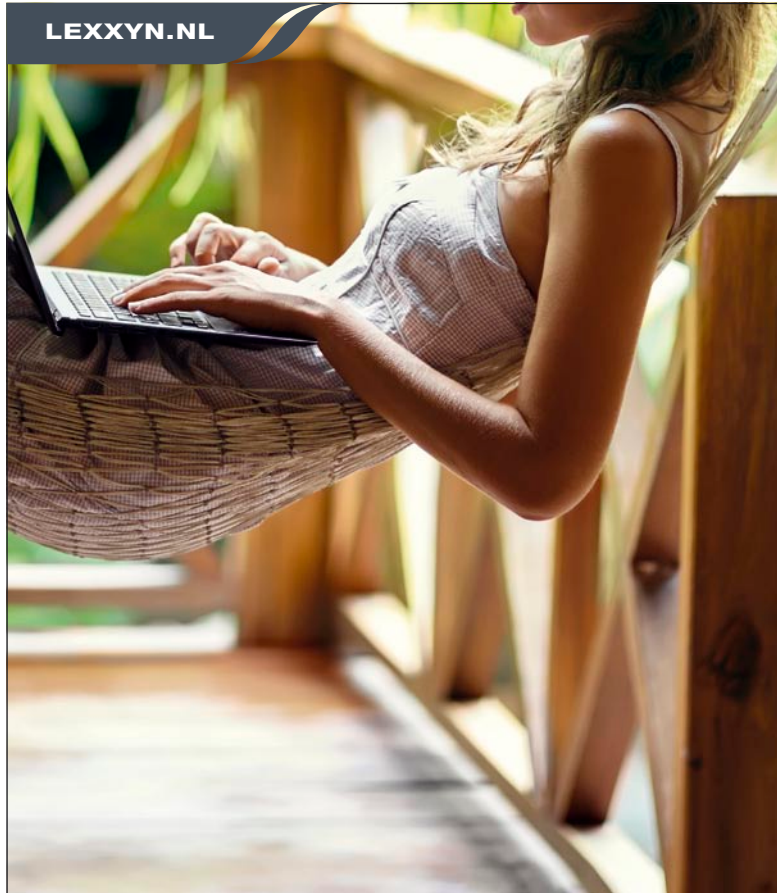
Slimme software voor de notariële praktijk...

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



www.devoon.nl

Devoon BV | Reeuwijkse Poort 305b | 2811 NV Reeuwijk
Telefoon 0182-39 99 94 | info@devoon.nl



...veilig, overal en altijd online bereikbaar

Met de clouddiensten van ICT Concept heeft u met een enkele klik veilig toegang tot uw complete systeem. Zo kunt u NEXTassyst altijd en overal gebruiken. Als Lexxyn Groep Partner van Devoon voelen wij ons nét zo verantwoordelijk voor uw succes.

ict concept.

T 088 002 84 82
www.ict-concept.nl



Amersfoort Amsterdam Eindhoven
Joure Oosterhout Rotterdam