



*Michaël van Straalen,
voorzitter MKB-Nederland*

‘Breng de passie die je voelt voor je vak over op de klant’

Aan wat voor notaris hebben ondernemers behoefte? Michaël van Straalen, voorzitter van MKB-Nederland, ziet de notaris graag als iemand die zich inleeft in de ondernemer. ‘Hij moet een document niet alleen van een handtekening voorzien, maar ook van een advies.’

TEKST Peter Steeman | BEELD Truus van Gog

Als Michaël van Straalen spreekt over notarissen richt hij zich niet alleen tot ze in hun rol als dienstverlener. ‘Notarissen vormen een deel van onze achterban. Ze zijn lid van MKB-Nederland. Sterker nog, Jef Oomen zit bij ons in het hoofdbestuur. Ze participeren in de organisatie en maken ook gebruik van het netwerk dat we kunnen bieden.’ Die gedeelde achtergrond maakt de vraag relevant wat hij een belangrijke ontwikkeling vindt die zowel notariaat als mkb-ondernemers raakt. ‘De crisis is de meest in het oog springende ontwikkeling geweest. De invloed ervan is groot. Je ziet verschuivingen in sectoren, andere dienstverlening, nieuwe verdienmodellen. Die disruptie beperkt zich niet tot de detailhandel. Ook het notariaat heeft de gevolgen ondervonden. Op dit moment trekt de onroerendgoedmarkt weer aan. Het is een plezierige ontwikkeling voor de notaris, maar hij moet daarnaast naar een andere toegevoegde waarde zoeken.’

DEUR

De achilleshiel van de traditionele notaris die akten laat passeren, en dan vooral onroerend-

goedtransacties, was dat hij niet op zoek ging naar nieuwe markten en nieuwe verdienmodellen, vindt Van Straalen. Hij schetst een zwartgallig beeld van de notaris oude stijl. ‘Mijn eerste ervaring als ondernemer met een notaris was uitgesproken slecht. Een koude ontvangstkamer met versleten meubels en een afspraak die een kwartier te laat begon. Hij was in mijn ogen een dienstverlener waar je niet aan ontkwam. Dat is sinds de crisis echt veranderd. Kijk naar de notariesservice van de Hema. De meningen zijn verdeeld over de manier waarop het notariaat zich hiermee als dienstverlener positioneert, maar het is in ieder geval innovatief. Het heeft ook het besef gebracht dat een belangrijk deel van je werk een *commodity* is. Je kunt niet voor standaardproducten waarvan de toegevoegde waarde relatief gering is, het volle pond vragen. Zo zit dat feestje niet meer in elkaar. De deur staat meer open. Ik merk het zelf als ik met vertegenwoordigers van de beroepsgroep praat. Het notariaat verandert, treedt meer naar buiten.’

DYNAMIEK

MKB-Nederland heeft samen met LTO Nederland en VNO-NCW het programma NL Next Level geschreven. Van Straalen: ‘Het is onze toekomstvisie op Nederland.

Wil Nederland een stapje verder komen – als het gaat om welvaart, duurzaamheid en werkgelegenheid – dan moeten we investeren met elkaar. Daar horen keuzes bij. Als we bijvoorbeeld kijken naar binnensteden als economische kernen, zie je dat in de middelgrote steden economische activiteit verdwijnt. Die steden moeten een transitie slag maken om aantrekkelijk te blijven voor ondernemers, bewoners en bezoekers. Dat is ook voor een notaris een interessant gegeven. Gaat het hier alleen om het passeren van een onroerend-goedakte? Absoluut niet. Het gaat juist om die dynamiek eromheen. Je kunt de klant proactief opzoeken en hem attenderen op dat traject. Dat kan de gebruiker van een winkelpand zijn, maar ook de eigenaar. Stel, ik ben als winkelier en eigenaar van een pand gehuisvest in een winkelstraat met veel leegstand. Misschien overweeg ik te verhuizen naar een andere locatie. Wat doet dat met de waarde van mijn onroerend goed? Wat zijn de gevolgen als je onteigend wordt vanwege stadsvernieuwingsplannen? En wat zijn de implicaties voor de privésituatie? In zo’n situatie is het advies van een notaris heel welkom.’

DIGITALE KWANTUMSPRONG

‘ICT is een ander onderwerp in het Next Level-programma. We staan voor wat we een digitale kwantumsprong noemen. De effecten van de verdergaande digitalisering en robotisering zijn enorm. Wat betekent dat voor de wet- en regelgeving? Hoe houdt je als ondernemer die



*‘Wees je ervan
bewust dat degene
die jouw rekening
betaalt een mens
van vlees en bloed is’*

ontwikkelingen bij en benut je ze? En wat moet je als ondernemer hebben geregeld? Wanneer bijvoorbeeld jouw databestand met adresgegevens van klanten wordt gehackt, onderzoekt het College Bescherming Persoonsgegevens of je wel alle voorzorgsmaatregelen hebt genomen. Zo moet je bij een bepaalde omvang iemand in dienst hebben die de gegevens beschermt tegen datalekken. In het geval van een overtreding kan de boete enorm oplopen. Wie kan al die gevolgen, zakelijk en privé, overzien? Dat kan een accountant zijn, een advocaat, maar zeker ook een notaris.’

BANDEN AANHALEN

Van Straalen zei in een eerder interview dat accountants onvoldoende oog hebben voor de emotionele argumenten van het ondernemen. Zijn notarissen daar niet veel beter in omdat ze meer op het snijvlak van zakelijk en privé opereren? Die redenering is Van Straalen te eenvoudig. Hij ziet wel een andere opening. ‘Een accountant heeft heel direct zicht op de financiële ontwikkeling van een bedrijf en op de portemonnee van de ondernemer. Daardoor heb je met een accountant een intensiever contact dan met een notaris. Als adviseur heeft de accountant een gemakkelijker uitgangspositie. Ook in het juridische domein komen zakelijk en privé samen, maar voor een ondernemer is dat een veel minder dynamisch terrein. Welke ondernemer houdt zich nu bezig met veranderingen in bijvoorbeeld het erfrecht? Het geeft de notaris des te

meer reden om de klant actief te informeren. De notaris moet de banden met ondernemers aanhalen: stuur een mailing, organiseer een bijeenkomst. Dat vraagt om een proactieve houding. Een ondernemer ontvangt van zijn accountant regelmatig mailings. Ik moet de eerste van mijn notaris nog krijgen.’

VLEES EN BLOED

Hij ziet dat de deur opengaat, maar dat is niet voldoende. ‘Nu moet je als notaris ook nog de verbinding maken. Mkb’ers, met name die in het kleinere segment en de zzp’er, moeten ontvankelijk zijn voor de dienstverlening van de notaris. Wanneer ziet een kleine ondernemer de notaris? Als hij een vennootschap opricht. Voor een zzp’er is dat niet zo snel noodzakelijk. De notaris doet zijn werk nog teveel met een statigheid die eerder afstand schept dan een band. Na het voorlezen haalt de notaris een vulpen uit zijn binnenzak om de akte te tekenen waarna de ondernemer met een balpen zijn handtekening zet. Hij moet zich niet beperken tot die hele klinische dienstverlening, maar veel meer op een gelijkwaardig niveau communiceren. Waarom vraagt hij niet naar mijn privésituatie? Sluit mijn testament nog aan bij het nieuwe erfrecht? Wat zijn de juridische implicaties van een bepaalde beslissing? Als klant wil je weten waar je je handtekening onder zet. Wanneer je komt voor het transport van onroerend goed wil je weten welke elementen nog meer een rol spelen. Hoe zit het met

bodemvervuiling? Hoe ziet de wetgeving eruit als je een pand koopt waarvan de bodem moet worden gesaneerd? Het notariaat heeft de kennis en kunde om die adviseursrol in te vullen. De notaris moet een gids zijn die naast de klant gaat staan. Hij moet het probleem van de ondernemer tot zijn probleem maken. Voor ondernemers is dat een belangrijke *trigger* bij dienstverleners. Ik betaal jou, maar waaruit blijkt jouw betrokkenheid? Het is niet ingewikkeld. Wees je ervan bewust dat degene die jouw rekening betaalt een mens van vlees en bloed is. De passie die een notaris voelt voor zijn vak moet hij overbrengen op zijn klant.’ ■

.....
Van Straalen neemt op 14 oktober de aftrap van het KNB- congres ‘De notaris voor ondernemers’ voor zijn rekening. Inschrijven kan nog via www.knbcongres.nl.