

MKB-voorzitter Michaël van Straalen

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

- 9** Seminar ‘Europese Erfrecht-
verordening in de praktijk’
- 12** Prinsjesdag
- 20** Zo houd je generatie Y en Z
binnenboord

Jong Metropole

klinkt

mede dankzij uw bijdrage

Ook geven of nalaten aan cultuur, natuur of wetenschap?

Het Prins Bernhard Cultuurfonds laat jonge musici klinken in Jong Metropole. Mede dankzij deze bijdrage kunnen 60 jonge, getalenteerde musici uit de klassieke en lichte muziek zich voorbereiden op een professionele carrière. Ook iets teweegbrengen met een gift of nalatenschap? Wij betrekken u graag bij 'De kunst van het geven'. Bel 020 520 61 73 of ga naar cultuurfonds.nl/geven.



PRINS BERNHARD
CULTUURFONDS

De kunst van het geven

editie 8, oktober 2016



6 '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.'



9 'O ja, we hebben ook nog een huisje in Frankrijk'

Notarissen uit drie landen die samen casussen bespreken en bijgepraat worden door deskundigen uit die landen. Het seminar over de Europese Erfrechtverordening was zo opgezet dat iedereen actief meedeelde.

20 'Vinden ze het niet interessant, dan gaan ze weg'

Jongere generaties stellen andere eisen aan hun werk dan oudere. Wie niet geconfronteerd wil worden met vertrekkende kandidaat-notarissen, kan zich maar beter in hen verdiepen. Wees flexibel, adviseert arbeids- en organisatieconsultant Frans Meijer.

- 4 Nieuws
- 12 Prinsjesdag
- 15 Column Nora van Oostrom-Streep
- 16 Bommeler coöperatie
- 19 Iconen: Cok Zijerveld
- 23 Kanocolumn
- 24 En verder: Cora Hagendijk
- 26 Specialisten
- 28 Tuchtrecht uitgelicht:
Legalisatie van handtekeningen
- 30 Column Jef Oomen
- 31 KNB-nieuws
- 35 Opinie
- 36 Tuchtrecht
- 38 Personalia

*'Ik heb bijna mijn
beroepsopleiding af,
wat zal ik nu eens
gaan doen?'*



Op de cover

MKB-voorzitter Michaël van Straalen over het Nederlandse ondernemerslandschap en de rol van de notaris. Meer op p. 6



WOZ-waarde woningen openbaar

WONINGMARKT

Sinds 1 oktober is de WOZ-waarde van woningen openbaar. Deze kan nu – ook door burgers – eenvoudig worden opgevraagd. Hiertoe is een landelijk digitaal punt opgezet: het online WOZ-waardeloket. Een kwart van de gemeenten is hier inmiddels op aangesloten. De gegevens voor dat loket komen uit de Landelijke Voorziening WOZ. Alleen de WOZ-waarde wordt getoond. Andere gegevens die de gemeente heeft gebruikt voor de taxatie, zoals eigenaar en verkoopprijs, zijn niet op



deze manier te raadplegen. Ook worden de taxatieverslagen niet openbaar. Daarnaast gaat het voorlopig alleen om de WOZ-waarde van woningen en bijvoorbeeld niet van bedrijfspanden. •

Spelen met gebiedsontwikkeling

WONINGMARKT

Dit jaar is het honderd jaar geleden dat het Kadaster een taak kreeg in de landinrichting. Onder de noemer 'de Kracht van Gebiedsontwikkeling' staat het Kadaster daar het hele jaar bij stil. Onlangs is de game *Move a Lot* ontwikkeld om ook een groter publiek kennis te laten maken met thema's binnen de ruimtelijke (gebieds)ontwikkeling. Hoe gecompliceerd dit is, kan iedereen in Nederland ervaren door *Move a Lot* te spelen. *Move a Lot* is een digitale puzzel waarbij de speler binnen een bepaalde tijd grond ruilt en daarmee ruimtelijke doelen



realiseert. De game bestaat uit 24 levels met vraagstukken in de thema's landbouw, infrastructuur, vastgoed, water, energie en natuur. Per level worden er partijen en elementen aan het spel toegevoegd. •

Kwart meer woningen verkocht

WONINGMARKT

In augustus registreerde het Kadaster 19.975 verkochte woningen. Dit is een stijging van 26 procent ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. De stijging is het grootst in Drenthe met 38 procent en het laagst in Noord-Holland met 16 procent. Vrijstaande woningen zijn het meest gewild met ruim 35 procent. Bij tussenwoningen is de stijging het minst met 24 procent. Ten opzichte van de vorige maand – juli 2016 – zijn appartementen het meest in trek. •

Boekel beste bedrijf 2016 in advocatuur

ONDERNEMEN

Advocaten- en notarissenkantoor Boekel is door het Nationale Business Succes Award Instituut uitgeroepen tot winnaar 2016 in de branche Advocatuur. Het bedrijf heeft zich volgens de nominatiecommissie ontwikkeld tot een toonaangevend advocatenkantoor met een zeer sterke en onderscheidende positionering. De jury prijst met name de cliëntgerichte manier van werken. 'Boekel werkt zowel nationaal als internationaal en heeft een schat aan marktspecifieke knowhow en ervaring opgebouwd. Maar ook in zijn dynamiek is het kantoor anders', stelt Robert Zwaan, hoofd van de nominatiecommissie. 'Een aantal jaar geleden is het roer omgegooid. Deze omslag heeft geleid tot een moderne governancestructuur en een kleinere, verjongde organisatie.' •

“Onder managers en werknemers in loondienst ligt een enorm potentieel om te ondernemen.”

Onderzoeker Martin Koudstaal in het *NRC Handelsblad* van 17 september 2016 over de verschillen tussen ondernemers en managers.

SP en CDA opnieuw kritisch over financiële onderbouwing tucht en toezicht

TUCHTRECHT EN TOEZICHT

SP en CDA hebben tijdens de schriftelijke behandeling in de Eerste Kamer aanvullende vragen gesteld over de financiële onderbouwing van het wetsvoorstel doorberekening kosten toezicht en tuchtrecht. De leden van GroenLinks hebben zich bij de inbreng van de SP-fractieleden aangesloten. Naast vragen

over de financiële onderbouwing heeft de Eerste Kamerfractie van het CDA gevraagd of de minister van Veiligheid en Justitie een harde toezegging kan doen dat hij in overleg met de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) een wettelijke regeling voorbereidt voor het instellen van een garantiefonds. De KNB heeft deze toezegging inmiddels van de minister ontvangen en heeft nauw contact met het ministerie over de uitwerking hiervan. •



'Sneller vinden
wat je zoekt'

11 miljoen persoonsvermeldingen, 48.000 titelvermeldingen, 100.000 omschrijvingen van familiewapens, 95.000 stambomen en meer dan 320.000 familienamen. Dit is sinds 15 september allemaal te vinden op de nieuwe site van het Centrum voor familiegeschiedenis (CBG). Communicatiewerker **Vera Weterings** is er trots op: 'Erfgenamen vinden, wordt hierdoor alleen maar gemakkelijker.'

Zoveel informatie verzamelen, dat was vast een hele klus?

'Zeker! Vroeger hadden we zes verschillende sites. Zo was er een plek waar je stamboom-onderzoek kon doen en bijvoorbeeld een site voor familiewapens en één voor familienamen. Dit is nu allemaal geïntegreerd. We zijn vorig jaar begonnen met onderzoeken wat gebruikers willen en hoe ze dat gepresenteerd willen krijgen. De manier van zoeken en hoe het resultaat wordt gepresenteerd, bleek voor gebruikers het belangrijkste, dus daar hebben wij veel aandacht aan besteed.'

Wat is het voordeel van het ontsluiten van deze informatie op één site?

'Het is gemakkelijker en gericht zoeken. Tot voorheen moest je dus kiezen uit een van de zes sites en kon je alleen maar zoeken op één filter. Dus of op achternaam of op woonplaats. Niet beide. Bij een veelvoorkomende naam zorgde dat voor een waslijst aan resultaten. Dat was eigenlijk geen doen. Nu kun je meerdere filters gebruiken en vind je sneller wat je zoekt.'

Wat kunnen notarissen met deze informatie?

'Notarissen wisten ons al te vinden als het gaat om erfgenamenonderzoek. Er zaten er ook een paar in ons gebruikersonderzoek. Nu kunnen zij zelf via onze site zoeken naar erfgenamen. Dat is voor hen gemakkelijker.'

Is alle beschikbare informatie over personen terug te vinden?

'Niet alles staat op de site. We hebben ook te maken met privacygevoelige informatie van persoonskaarten van het rijk die wij in beheer hebben. Doodsoorzaken en adresgegevens van familieleden mogen vanwege de privacy niet zomaar in de openbaarheid. Als je iemand niet vindt, betekent dat dus niet dat hij of zij niet bestaat. Als notaris moet je dus eigenlijk altijd contact opnemen met onze onderzoekers om het zeker te weten.'

Notariaat betrokken bij Divorce Challenge

FAMILIERECHT

'Maak een motivatie verplicht voor scheidende stellen die geen mediation willen'. Voor die maatregel bij scheidingen pleit PvdA-Tweede Kamerlid Jeroen Recourt. Begin september werd de aftrap voor de Divorce Challenge gegeven. Ook het notariaat neemt hieraan deel. Het doel van de Divorce Challenge is het aantal vechtscheidingen terug te dringen en negatieve gevolgen voor kinderen te verminderen. Dit door mensen uit te nodigen goede ideeën tegen vechtscheidingen in te dienen via de website. De Vereniging van Mediators in het Notariaat (VMN) is betrokken bij de Divorce Challenge. De Divorce Challenge vloeit voort



uit een motie van PvdA-Tweede Kamerlid Recourt en loopt tot en met 21 november. Tijdens de slotbijeenkomst op 14 december stelt het panel ten slotte vast welke voorstellen verdere uitwerking verdienen. •

Ondertussen op Twitter

#Socialmedia

Dat er al veel plannen worden ingestuurd voor de Divorce Challenge blijkt uit reacties op Twitter. 'Wat zou het toch mooi zijn als we deze landelijk kunnen uitrollen', zegt scheidingsexpert Marieke Lips en 'Hoor graag je

commentaar op m'n plan gevolgen van vechtscheidingen te beperken. Commentaar kan onderaan. Eens? Like!', zegt gezinstherapeut Steven Pont.



Annelies Jansen @bernhaege (advocaat)

Wij staan achter het initiatief [#DivorceChallenge](#). Verminder het aantal [#vechtscheidingen](#). buff.ly/2cdTUMF pic.twitter.com/qlllvd1cX



Reinier Feiner @FeinerReinier (advocaat jeugdrecht)

[#divorcechallenge](#) Bij aangaan huwelijk reeds ouderschapsplan indienen voor het geval het geen stand houdt gelijk een testamentair voogd.



mediationleiden @mediationleiden (mediator)

Je stopt als partners en start als nieuwe ouders: bespreek het verschil [#divorcechallenge](#) [#mediation](#)



Samen Ouders Zijn @SamenOudersZijn (hulpverlener)

De [#divorcechallenge](#) zou er goed aan doen om oa het hele familierecht onder de loep te nemen als het gaat om vechtscheiden



*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 notariisservice 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.



Van Brug Software rolt nieuwste versie Codex uit

Notariskantoren voeren hun dagelijkse notariële werkzaamheden het liefst uit door gebruik van slechts één applicatie: dat vergroot de snelheid van handelingen aanzienlijk en vermindert de kans op fouten structureel.

‘Met deze informatie in het achterhoofd zijn wij een tijdje geleden gestart met de ontwikkeling van een geheel nieuw software pakket met de naam Codex’, vertelt Dorien Bartels, Manager customer relations bij Van Brug Software. ‘De notarieel medewerker start ‘s ochtends Codex op, begint met werken en voert alle werkzaamheden vanaf één systeem uit. En aan het eind van de werkdag? Dan sluit de medewerker Codex weer af. Het klinkt simpel en feitelijk is het dat ook.’

Nieuwste ontwikkeltechnieken en hoge stabiliteit

Codex is gebouwd op de nieuwste ontwikkeltechnieken. De stabiliteit van de broncode achter de Codex-applicatie is onlangs beoordeeld met een 9,6! Concreet betekent dit dat er een stabiel pakket draait waar ruim 400 kantoren op kunnen bouwen. Elke dag weer.

Intensieve samenwerking voor het beste resultaat

‘Al tijdens de ontwikkeling van Codex zaten wij steeds met diverse medewerkers van onze kantoren om de tafel om hen te betrekken bij de integratie van al onze modules in Codex. Doel is dat de medewerkers van het notariaat zich met zo min mogelijk handelingen optimaal kunnen richten op hun juridische rechten en plichten’, vervolgt Dorien. ‘Ons managementteam, onze consultants en supportmedewerkers zijn allemaal afkomstig uit het notariaat. Dit komt terug in de gebruiksvriendelijkheid van onze software, maar ook in de begeleiding en ondersteuning aan onze kantoren. We krijgen regelmatig te horen hoe fijn het is dat we écht weten hoe het in de praktijk werkt.’

De vuurproef...

En dát het werkt is gebleken uit de live-gang van Codex bij het eerste Van Brug Software kantoor. Op 29 augustus jl. stapte Lingewaerd Notarissen van de NIS-applicatie over naar Codex. Notaris Bob van Elst vertelt, ‘Alles is nu geïntegreerd in één overzichtelijke applicatie en dat scheelt ontzettend veel tijd.’

Meedenken aan de tekentafel

‘Ik vind het persoonlijk erg prettig dat we steeds in een vroege fase betrokken worden bij de ontwikkelingen rondom nieuwe software. Natuurlijk betekent het ook dat we als kantoor de kinderziektes meekrijgen, maar aan de andere kant biedt het ook volop mogelijkheden om mee te denken in oplossingen voor zaken die we nog tegenkomen in de praktijk. Soms betekent een heel kleine software-aanpassing veel dagelijkse tijdswinst voor ons’, aldus Van Elst.

Gefaseerde uitlevering

Dorien Bartels voegt toe, ‘Vanaf 2017 staat de grote uitrol gepland. In de komende maanden stappen de kantoren uit de kopgroep beetje bij beetje over op Codex. De feedback die wij vervolgens krijgen, nemen we mee. Natuurlijk kan er al vrijblijvend een demo worden gegeven als een notariskantoor nu al graag wil zien met welke versie er op dit moment door Lingewaerd Notarissen gewerkt wordt.’

Overstap loont

‘Ik raad mijn collega’s aan om over te stappen zodra dit mogelijk is. Het nieuwe systeem doet wat het doen moet om de werkzaamheden van het notariaat zo snel en efficiënt mogelijk uit te voeren, uiteraard met een minimum aan fouten door de vele geautomatiseerde toepassingen. Maar dat zijn we wel gewend van Van Brug Software’, aldus Van Elst.

Interesse gewekt? Neem vrijblijvend contact met ons op. Wij demonstreren u graag op locatie hoe Codex werkt. Stuur een mail naar info@vanbrug.nl of bel naar 0578-693646.

Seminar 'Europese
Erfrechtverordening
in de praktijk'

'O ja, we hebben ook nog een huisje in Frankrijk'



Notarissen uit drie landen die samen casussen bespreken en bijgepraat worden door deskundigen uit die landen. Het seminar over de Europese Erfrechtverordening was zo opgezet dat iedereen actief meedeelde.

TEKST Wilma van Hoeflaken | BEELD Truus van Gog

Wat moet de notaris in ieder geval weten? 'Het belangrijkste is dat notarissen de internationale aspecten van hun advisering herkennen', vindt Dirk-Jan Maasland, kandidaat-notaris en partner bij Bluelyn. 'Dat ze zich realiseren dat dit speelt en dat het consequenties heeft. Vraag naar iemands nationaliteit, vraag naar vermogen in het buitenland. En als je vindt dat je niet deskundig genoeg bent, kun je zeggen: ik verwijs u door.' Lineke Minkjan, adviseur internationale zaken bij de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) verwijst naar een anekdote van KNB-voorzitter Jef Oomen. Hij had een gesprek gevoerd over een testament. Na afloop, toen de cliënten al bij de deur stonden, zei een van hen opeens: 'O ja, we hebben ook nog een huisje in Frankrijk, maar dat zal wel niet belangrijk zijn.' 'Komt u maar weer even zitten', was zijn reactie. 'Inderdaad, op dat soort situaties moet je alert zijn', zegt Maasland.

AFWISSELEND PROGRAMMA

Ongeveer 130 notarissen en kandidaat-notarissen uit Nederland, België en Duitsland troffen elkaar tijdens het seminar over de Europese Erfrechtverordening in het Van der Valk Hotel Schiphol. Die verordening is op 17 augustus 2015 in werking getreden en daardoor wordt het toepasselijke recht op de

vererving en afwikkeling van nalatenschappen in de meeste Europese landen op dezelfde manier bepaald.

Dagvoorzitter Dirk-Jan Maasland heet de aanwezigen welkom. 'We willen kennis met elkaar delen en kijken waar de knelpunten liggen. Ervaringen uitwisselen is belangrijk, vandaar ook het interactieve karakter van vandaag.' Het seminar heeft een afwisselend programma. Sprekers uit de drie betrokken landen – Nederland, België en Duitsland – houden een inleiding. Daarna bespreken de deelnemers in kleine groepjes uiteenlopende casussen. Later worden de casussen plenair besproken. Sabine Heijning van het Notarieel Bureau gaat in op het bereik van de verordening en vertelt wat de universele uitgangspunten zijn. Jan-Ger Knot, gepromoveerd op internationale boedelafwikkeling, als docent internationaal privaatrecht verbonden aan de Rijksuniversiteit Groningen en IPR-adviseur bij PlasBossinade, gaat in op de rechtsmacht en de bevoegdheid. Dr. Rembert Süß, werkzaam bij het *Deutsches Notarinstitut*, behandelt de conflictregels. De laatste spreker is dr. Elise Goossens, auteur van het standaardwerk *De Europese erfrechtverklaring*, waarop zij in maart 2016 aan de KU Leuven is gepromoveerd. Terwijl de inleiders hun verhaal houden, hebben de tolken het razend druk. Achterin de zaal, in de tolken cabine, vertalen zij alle gesproken teksten simultaan. Dat doen zij later, tijdens de plenaire discussies ook weer.



ROUTINE

Aan de tafels wordt uitvoerig gediscussieerd over de casussen. Soms is de uitkomst niet eenduidig. Bij een van de casussen is de vraag of in een bepaalde zaak de Europese erfrechtverklaring volstaat als basis voor de inschrijving in het Duitse *Grundbuch*. Voor het antwoord op die vraag richt dagvoorzitter Maasland zich tot de tafel met Duitse notarissen. 'Helaas, we zijn het oneens', zegt een van de notarissen. 'Als je in Duitsland twee juristen aan een tafel zet, krijg je drie meningen.'

In meer groepjes wordt getwijfeld aan het juiste antwoord, niet alleen bij deze casus, maar ook in andere situaties. 'Het is ingewikkeld', zegt iemand. 'Beoordelen wat de gewone verblijfplaats is, is soms al knap lastig.'





‘Beoordelen wat de gewone verblijfplaats is, is soms al knap lastig’



Een ander zegt: ‘Als notaris kom je sommige situaties maar een of twee keer per jaar tegen. Dan raak je er niet in gespecialiseerd. Het is te weinig om routine op te bouwen.’ ‘Toch komt deze problematiek steeds vaker voor’, zegt een notaris uit Noord-Holland. ‘Zelfs als je niet in een grensstreek werkt. Je hebt steeds meer te maken met verschillende nationaliteiten en met huwelijken waarin de partners twee nationaliteiten hebben. Zoveel Nederlanders die met een Belg of Spanjaard of Marokkaan getrouwd zijn. En dan nog al die mensen die eigenlijk in verschillende landen wonen. Door de globalisering neemt dat alleen maar toe.’

Een van haar collega's zegt: ‘Ik belde laatst nog met Sabine Heijning. Dat betrof een casus waar ik wel een gedachte over had en mijn denkrichting bleek achteraf ook te kloppen, maar ik had wel bevestiging nodig.’ Ook een ander vertelt dat ze weleens advies vraagt aan deskundigen: ‘Mijn cliënten willen daar ook best voor betalen. Ik had op de nota gezet dat ik een adviesbureau had ingeschakeld. Dat specificeer ik natuurlijk wel.’

VRAGEN

Het is ook lastige materie, erkent Minkjan. ‘We krijgen er geregeld vragen over. Dan kunnen we verwijzen naar ons NotarisNet, waar een uitgebreide handleiding te vinden is die Dirk-Jan Maasland, Sabine Heijning en Niels Baas gemaakt hebben. Dat is een van de meest geraadpleegde documenten op NotarisNet.’ Ze voegt eraan toe: ‘Niet voor niets subsidieert de Europese Commissie deze seminars. Ze willen dat we het onder de knie krijgen.’

Uiteindelijk wordt elke vraag uit elke casus helder beantwoord. Bij de plenaire behandeling van de casussen geven de deskundigen uit de verschillende landen in het panel ook hun mening. ‘Je wilt natuurlijk niet dat mensen naar huis gaan en denken: wat is het juiste antwoord?’, zegt Maasland. Hij is tevreden na afloop van de dag. ‘Er is levendig gediscussieerd en actief geparticipeerd in de plenaire behandeling.’

Minkjan is het met hem eens. ‘De KNB zit dit jaar in het dagelijks bestuur van de Raad van Notarissen van Europa en mij is gevraagd om later deze maand te vertellen hoe dit seminar verliep. Ik kan daar een heel positief verhaal vertellen.’ ■





Casus: An Englishman in Amsterdam

Een Engelsman bezit een appartement in Amsterdam, dat hij zes jaar geleden heeft gekocht. Destijds was hij in Nederland werkzaam. In 2012 is hij teruggekeerd naar Londen. Hij heeft het appartement in Nederland aangehouden. Hij komt geregeld een weekend naar Amsterdam. Hij heeft in Engeland bij zijn *solicitor* een testament gemaakt voor zijn bezittingen in Engeland en komt nu bij de Nederlandse notaris voor het maken van een testament voor het onroerend goed in Nederland.

1. Welk erfrecht is van toepassing op zijn nalatenschap?

Artikel 20 gaat uit van universele toepassing van de verordening. Ook in een casus van een burger van een niet-lidstaat is de verordening van toepassing. Het Verenigd Koninkrijk (VK) wordt als niet-lidstaat aangemerkt. Artikel 21

verwijst naar het recht van de gewone verblijfplaats van de erflater op het moment van overlijden. Als dit het VK is, dan geldt het recht van het VK. Volgens Engels IPR geldt voor roerend vermogen het recht van de laatste domicilie en voor onroerende zaken het recht van de plaats van ligging. Dan geldt voor onroerende zaken gelegen in Nederland volgens Engels IPR dus Nederlands erfrecht. Deze erfrechtverwijzing (*renvoi*) wordt door artikel 34 gevolgd.

2. Kan hij een rechtskeuze uitbrengen in dit testament, en voor welk recht dan?

De rechtskeuze is op grond van artikel 22 alleen mogelijk voor het recht van de nationaliteit. Erfrecht van het VK bestaat niet (wel Engels of Schots recht). Artikel 36 lost dit op door verwijzingen naar het recht van de nationaliteit van erflater uit te leggen als een verwijzing naar het recht van de territoriale eenheid waarmee erflater het nauwst verbonden was. Dit kan betekenen dat de man een rechtskeuze

voor Engels recht kan doen in zijn testament. In theorie kan hij in zijn Engelse testament een regeling opnemen voor de onroerende zaak in Nederland en expliciet een rechtskeuze opnemen voor het Engelse recht. De vraag is of de Engelse *solicitor* dit overneemt, want het past niet goed in zijn eigen IPR. Een andere oplossing is dat de man in Nederland bij een Nederlandse notaris een testament opmaakt voor de onroerende zaak in Nederland en opneemt dat Nederlands recht van toepassing is volgens de verordening.

Meer informatie

Kijk voor de uitgebreide uitwerking van deze casus op NotarisNet. Daar zijn ook andere uitgewerkte casussen te vinden die tijdens het seminar behandeld zijn. Ook de sheets van de inleidingen van de sprekers zijn beschikbaar op NotarisNet.

Grensoverschrijdende seminars

Het seminar 'Europese Erfrechtverordening in de praktijk' maakt deel uit van het trainingsprogramma 'Europa voor Notarissen – Notarissen voor Europa 2015-2017', dat opgezet is met subsidie van de Europese Commissie. Lineke Minkjan (KNB) zegt: 'Dit is een serie van elf grensoverschrijdende seminars over de Europese Erfrechtverordening. We orga-

niseren het seminar van vandaag samen met onze Belgische en Duitse collega's. Er worden in de Europese Unie veel meer seminars gehouden, ook in andere combinaties. Bijvoorbeeld de Belgen met de Fransen, of met de Portugezen, of met Tsjechen en Roemenen.' Het seminar heeft een interactieve opzet. 'De opzet is modern, althans voor notariële begrippen', zegt Minkjan. 'Dat interactieve is voor ons nieuw, dat zijn wij eigenlijk niet

gewend, maar dat wilde de Europese Commissie graag. Zij zeiden: "We willen niet dat iedereen de hele dag zit te luisteren naar hoogleraren." Dit seminar is het vijfde of zesde in de reeks van elf en het is het eerste op deze interactieve manier. Later deze maand ga ik hier verslag van doen bij de Raad van Notarissen van Europa, de CNUE.'

Van spoedreparatie tot anti-misbruikregels



Prof. dr. Redmar Wolf, verbonden aan Baker & McKenzie en de VU Amsterdam

NL-bouwterrein wordt EU-bouwterrein

‘De kwalificatie van grond als bouwterrein is fiscaal van belang. Bij overdracht van een bouwterrein is btw verschuldigd en geldt een vrijstelling van overdrachtsbelasting. Bij andere grond is juist overdrachtsbelasting verschuldigd en geldt een btw-vrijstelling. Enige jaren geleden heeft het Europese Hof van Justitie in zijn uitspraak in de zaak Woningstichting Maasdriel een ruime uitleg gegeven aan het begrip ‘bouwterrein’. Volgens het hof is sprake van een bouwterrein bij een onbebouwd terrein dat op het moment van levering bestemd is voor bebouwing. Een dergelijke bestemming moet kenbaar zijn aan de hand van objectieve elementen. Dit kan bijvoorbeeld ook een wilsverklaring van partijen zijn. Het wettelijke begrip bouwterrein was veel beperkter en dus feitelijk in strijd met het Unierecht. Een belastingplichtige kon in voorkomend geval ófwel het ruime EU-bouwterrein ófwel het NL-bouwterrein toepassen. Dit leidde in de praktijk tot onduidelijkheden. Thans wordt de wettelijke definitie in overeenstemming gebracht met het Unierecht. In de praktijk zal dan eerder in het ontwikkelingsproces sprake zijn van de kwalificatie van onbebouwde grond als bouwterrein.’



Wouter Burgerhart, bijzonder hoogleraar Fiscale aspecten van de notariële rechtspraak

Spoedreparatie bedrijfsopvolgingsregelingen

‘Het kabinet past de bedrijfsopvolgingsregelingen in de Successiewet 1956 en de Wet IB 2001 aan naar aanleiding van een arrest van de Hoge Raad van 22 april 2016. In deze uitspraak werden deze regelingen toegepast op een deelneming in een dochtervennootschap waarin de erflater géén indirect aanmerkelijk belang (dus van 5 procent of meer) hield. De reparatie houdt in dat indirect gehouden belangen van minder dan 5 procent in beginsel niet meer tot het ondernemingsvermogen van de deelnemende vennootschap behoren. Het is de zoveelste keer dat met gelegenheidswetgeving wordt gereageerd op kennelijk onwenselijke rechtspraak, terwijl de Hoge Raad niet anders heeft gedaan dan “gewoon” de regels van de

Prinsjesdag

Het kabinet past bedrijfsopvolgingsregelingen in de Successiewet aan, schaft pensioen in eigen beheer af en past het begrip bouwterrein in de omzetbelasting aan aan Europese regels. Ook worden er drie maatregelen voorgesteld die het minder aantrekkelijk maken om via box 2 in een vrijgestelde beleggingsinstelling (VBI) te beleggen. Dit zijn plannen die dinsdag 20 september tijdens Prinsjesdag uit het gouden koffertje werden getoerd. *Notariaat Magazine* vroeg vijf deskundigen naar hun mening.

vermogensetikettering toepassen. Het met één penne streep wegschrijven van onwelgevalige situaties miskent het (wettelijk) systeem waarvan de regelingen deel uitmaken. Zo wordt het fiscale onderscheid tussen de IB-ondernemer en Vpb-ondernemer door deze reparatie vergroot. Het ontevreden gevoel over deze maatregel wordt bovendien nog versterkt als men in de Memorie van Toelichting leest dat de wetwijziging nodig is omdat het arrest een forse verruiming van de reikwijdte van de bedrijfsopvolgingsregelingen heeft ten opzichte van de uitleg en de werkwijze van de Belastingdienst. Montesquieu moet zich inmiddels in zijn graf hebben omgedraaid. Ook wordt in de parlementaire toelichting geschermd met een reeds bestaand budgettair belang van enkele tientallen miljoenen op jaarbasis, welk belang nog verder kan oplopen als in de praktijk van het arrest gebruik zal worden gemaakt. Dit roept een gevoel van bangmakerij op, omdat een goede cijfermatige onderbouwing ontbreekt. Angst is een slechte raadgever, zo blijkt wel uit de voorgestelde reparatie. Bezint eer ge begint, zou ik het kabinet willen voorhouden. Nu het nog (anders) kan.’



Maatregelen tegen box 2-beleggen in VBI's

'Kort samengevat zouden er drie wijzigingen komen in het VBI-regime: gelijktrekking van het forfaitair voordeel met het voortaan hoogste forfaitaire rendement in box 3, een op de flits-VBI gerichte anti-misbruikregel en, de belangrijkste wijziging, de verplichte afrekening in box 2 bij verkrijging van de VBI-status van de vennootschap waarin de belastingplichtige een aanmerkelijk belang houdt. Niettegenstaande de oorspronkelijke motivering van de invoering van het VBI-stelsel, zijn veel particuliere beleggingsvennootschappen de afgelopen jaren 'omgezet' in een VBI. Voor degenen die daar tot dusver toe hadden kunnen besluiten en dat niet hebben gedaan, zal de box-2-heffing veelal een onoverkomelijke drempel opwerpen. Dat laatste zal ook gelden voor de nieuwe gevallen waarin pas na inwerkingtreding van deze wijziging sprake zou zijn van VBI-proof vermogen, bijvoorbeeld na verkoop van de onderneming. Vaak ging de omzetting in een VBI gepaard met een herstructurering die uiteindelijk niet in een nv, maar in een open fonds voor gemene rekening met VBI-status uitmondde. Bijkomend voordeel daarvan was dat een dergelijk fonds geen publicatieplicht van jaarstukken kent. Het gesprek ging, naar ik vermoed, dan niet uitsluitend over de cijfer-gedreven fiscale merites van de VBI of de beperkingen van dat



Rudolf Janssen,
specialist financieel
familierecht bij Deloitte
Belastingadviseurs

regime (forfaitair voordeel en beperkingen in vermogenssamenstelling). Belangrijke thema's zullen ongetwijfeld ook zijn geweest de borging van vertrouwelijkheid binnen en buiten familie en/of breder sociaal landschap en de wens om volgende generaties gedoseerd en met beleid in te laten groeien in het bezit. Het aantal particuliere VBI's en de aantallen daarvoor noodzakelijke (vaak als product aangeboden) herstructurerings, afsplitsingen en/of statutenwijzigingen zullen ongetwijfeld afnemen. Dat laat echter onverlet dat, zo verwacht ik, mede door de aanstaande invoering van het UBO-register, de adviesbehoefte rondom bredere thema's als vertrouwelijkheid en beleidsmatige vermogensovergang ook in de notariële context alleen maar zal toenemen.'



Bas Dieleman,
belastingadviseur
bij Loyens & Loeff

Afschaffing pensioen in eigen beheer

'De kogel is door de kerk. Op Prinsjesdag heeft het kabinet het Wetsvoorstel uitfasering pensioen in eigen beheer en overige fiscale pensioenmaatregelen gepubliceerd. Daarmee komt een einde aan jarenlange discussie en onzekerheid omtrent het pensioen in eigen beheer. Het einde van deze onzekerheid is misschien wel belangrijker dan de inhoud van het wetsvoorstel. Dit neemt niet weg dat ik ten aanzien van de inhoud van het wetsvoorstel graag de drie volgende kanttekeningen maak. Ten eerste resulteert de voorgestelde afkoopregeling in een beduidend lagere belastingheffing dan afkoop van het pensioen in eigen beheer anno 2016. Echter deze afkoopregeling is (nagenoeg) niet voordeliger dan het opgebouwde pensioen omzetten in een oudedagsverplichting en vervolgens die oudedagsverplichting vanaf pensioendatum in termijnen uitkeren. Dit is het gevolg van de progressieve tarieven van de inkomstenbelasting en het feit dat degenen die de AOW-leeftijd hebben bereikt, geen sociale premies meer verschuldigd zijn over pensioenuitkeringen. Ten tweede merk ik op dat voor toepassing van de afkoopregeling en het oudedagssparen geldt, dat de eventuele (ex-)partner van de DGA zal moeten instemmen. Er lijken echter weinig redenen voor een (ex-)partner om akkoord te gaan met een vrijwillige vermindering van zijn of haar (afgeleid) recht op (bijzonder) partnerpensioen. Het kabinet heeft gesuggereerd dat de partner wellicht buiten de pensioensfeer om kan worden gecompenseerd, bijvoorbeeld via de huwelijkse voorwaarden. Voor dit laatste is wellicht een rol voor de notaris weggelegd. Ten derde maak ik mij zorgen over een gebrek aan alternatieve vormen van pensioenopbouw door de DGA. De notaris zal daardoor nog meer dan voorheen zijn aangewezen op het notarieel pensioenfonds.'

Accountancy is ons vak het Notariaat ons specialisme

BNA Bureau Notariaat & Advocatuur richt zich als accountants- en belastingadvieskantoor specifiek op de juridische vrije beroepsbeoefenaar in het Notariaat en de Advocatuur.

Wij zijn als geen ander op de hoogte van zowel landelijke als regionale ontwikkelingen in de branche. Wij stellen periodiek, zowel per kwartaal als per jaar, een uitgebreide bedrijfsvergelijking op.

Wij kunnen veel meer voor u betekenen dan alleen de reguliere accountancy-diensten als financiële administratie, jaarrekening, fiscale aangiften en salaris-administratie. Door onze specifieke kennis van de juridische sector zijn wij een volwaardig partner voor onze klanten en kunnen wij altijd scherp adviseren. Doe de Quicksan op onze website.

Uw persoonlijke Adviseur

Oude Utrechtseweg 28, 3743 KN Baarn
Email: info@bna-lodder.com

Postbus 1008, 3740 BA Baarn
<http://www.denotarisp praktijk.nl>

Telefoon: 035 693 6444
Twitter: @BNAaccountants

WAALSTROOM
NOTARISSEN & ADVISEURS



Ter versterking van ons team zijn wij op zoek naar:

- een kandidaat-notaris onroerend goed**
- en
- een kandidaat-notaris boedelpraktijk / familierecht**
- en
- een notarieel medewerker voor de onroerend goedpraktijk**

ook zij die net zijn afgestudeerd of binnenkort gaan afstuderen worden uitgenodigd om te reageren.

Wij zijn een regionaal georiënteerd kantoor met vestigingen in Beuningen en Druten. Met interesse in en tijd voor onze cliënt en hun dossier streven wij naar langdurige cliëntrelaties. Dat doen wij in heldere en duidelijke taal.

Geïnteresseerd en meer weten?
kijk dan op onze website: www.waalstroomnotarissen.nl/vacature

Schriftelijke sollicitatie met c.v. graag voor 19 oktober a.s. sturen naar:
Waalstroom Notarissen & Adviseurs
T.a.v. de heer R. Fens
Postbus 23
6640 AA Beuningen

Of mailen naar: R.Fens@waalstroomnotarissen.nl



- Persoonlijke benadering
- Heldere communicatie
- Kritische instelling

Dienstverlening afgestemd op uw situatie en wensen.



Postadres:
Ibizaakade 7, 3446 BD Woerden
Mareo@summaryfinance.nl
www.summaryfinance.nl
Tel. 06 55 30 33 86



Loslaten

Nora van Oostrom-Streep

In mei overleed plotseling mijn vader. De week erna stond vanzelfsprekend in het teken van het regelen van de uitvaart en de week daarna van het uit handen nemen van de administratie van mijn moeder. Een surrealistische ervaring. In mijn tijd als kandidaat in het familierecht had ik vele boedels afgewikkeld, successieaangiften gedaan en verklaringen van erfrecht opgesteld. Nu bleken het de zorgvuldigheid waarmee mijn vader zijn zaken had geregeld (onder andere een goed testament) en de accurate en doortastendheid van mijn Nautacollega Jeroen die de afwikkeling goed lieten verlopen. Zeer zeker niet mijn eigen handelen. Ik zag zaken over het hoofd en had het concentratievermogen en de focus van een fruitvlieg. Nu het echt dichtbij kwam, ervoer ik zelf hoe belangrijk persoonlijke aandacht en zorgvuldigheid waren en hoe goed het was dat Jeroen ook bij mijn moeder en zus controleerde of zij de opties begrepen en niet door mij werden beïnvloed. Ik ervoer de kracht van de notariële kernwaarden aan den lijve.

GENERATIESPAARREKENINGEN

Een andersoortige ervaring had ik echter enige tijd later toen mijn man en ik voor onze kinderen een bankrekening wilden openen. Na een gesprek met de bank werden we plotse-ling verrast met 'generatiespaarrekeningen'; een rekeningvariant waarin de bedragen 'onder bewind' werden gesteld en het geld 'geschonken' zou zijn. Juridisch en feitelijk niet correct en bovendien niet wat wij wilden. Het kostte ons echter veel overredingskracht

'Mensen laten zich niet meer vertellen wat men moet kiezen'

om de bank ervan te overtuigen dat dit niet de bedoeling was en wij daarnaast niet in een *one-size-fits-all*-sjabloon geperst wensten te worden. Ontluisterend was de hardnekkigheid waarmee de dienstverlener ons probeerde iets te laten kiezen wat wij daadwerkelijk niet wensten, dat hij blind bleek voor de juridische nonsens in de stukken en niets wilde aanpassen. Het model was prima (want van het hoofdkan-toor!) en niet ter discussie te stellen.

HEILIG MODEL

U begrijpt dat we hier niet mee akkoord gingen (Ha!), waarop de bank ons allerlei exonerationen wilde laten tekenen omdat wij buiten het model traden. Een tergend voorbeeld van 'oud denken': voor de cliënt denken, bepalen wat goed voor deze is en maatwerk heel moeilijk (en kostbaar!) maken. Werd dit vroeger nog geaccepteerd, vandaag de dag is dat voorbij. Bij banken, maar ook bij notarissen. Mensen laten zich niet meer vertellen wat men moet kiezen en dat een model heilig en niet te verbeteren is. Steeds vaker willen mensen werken volgens het DIY-principe: *Do It Yourself*. Dit houdt in dat cliënten bepaalde dingen zelf doen en dat zij niet het 'totaalpakket' afnemen, zoals ook wij bepaalde onderdelen van het 'uitvaartpakket'

zelf wilden regelen of apart uitbesteden. Wij regelden zelf de bloemen en de catering, bespraken zelf de uitvaartmis met de pastor, maakten afspraken met het kerkhof en regelden advertenties en drukwerk. De uitvaartverzorgster bewaakte de afspraken en de termijnen en zorgde dat alles op elkaar aansloot. Een voor ons perfecte gang van zaken.

ONDERSCHEIDEND VERMOGEN

Ook in het notariaat zien we dat steeds meer cliënten zelf wel bepalen of bij een samenlevingscontract ook testamenten 'moeten' of dat een uitsluitingsclausule nodig is. Daar moet ruimte voor zijn en ook als er buiten de modellen gedacht wordt, moet de notaris daar voor open staan. Het is juist dit maatwerk dat meerwaarde laat zien en dat de notaris onderscheidend vermogen geeft. Natuurlijk moet de notaris dan wel heel goed weten waarom het basismodel is zoals het is, wat eventuele wijzigingen daarop betekenen en aangeven wat de risico's zijn als zaken niet worden geregeld (kennis!), maar daar moet het dan ook bij blijven. Het vergt vertrouwen in het oordeelsvermogen van de cliënt, wat geregeld lastig zal zijn gezien ons beroepsmatig wantrouwen. Maar ook hier geldt – zoals met alles – dat loslaten de kunst is: *'Manche denken, Festhalten macht uns stark. Aber manchmal ist es das Loslassen.'* ■

Bommeler coöperatie

Samenwerken aan duurzaamheid



Vijf gemeenten in de Betuwe wachtten de trage energieomwenteling van de grote spelers in de energiemarkt niet af. Ze begonnen hun eigen energievoerderscoöperatie. Notaris Peter van den Broecke begeleidde ze daarbij. 'Het klinkt misschien een beetje geitenwollensokken. Maar het is wel duurzaam.'

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

In de nacht van 12 op 13 december 2007 raakte een Apache-helikopter verstrikt in een hoogspanningsmast bij het dorpje Hurwenen. Zo'n 55.000 huishoudens in de Bommelerwaard zaten dagenlang zonder stroom. Centrale verwarming, licht, computers, koel- en vriesinstallaties, mobiele telefoons, televisie, niks deed het meer. In die kille winter werd ineens pijnlijk duidelijk hoe afhankelijk mensen en bedrijven zijn van elektriciteit. 'Ik heb de geboortecijfers van daarna niet paraat', zegt de Culemborgse notaris Peter van den Broecke. 'Maar het is eigenlijk belachelijk dat je je eigen stroom niet kunt opwekken, zeker in tijden van windmolens en zonnepanelen.'

SAMENWERKEN AAN DUURZAAMHEID

Rond die tijd speelde in de Culemborgse wijk Eva-Lanxmeer de vraag of de bewoners het waterverwarmingsbedrijf in de wijk zouden overnemen van waterbedrijf Vitens, dat er vanaf wilde. De bewonersvereniging voelde er wel wat voor en richtte warmwaterbedrijf Thermo Bello op. 'Wij hebben destijds geholpen met het vastleggen van de samenwerking tussen de bewoners en het leidingen-netwerk geregistreerd bij het Kadaster,' vertelt Van den Broecke. 'Sindsdien hebben we altijd contact gehouden en meegedacht over een

juridisch jasje voor dit soort samenwerkingen.' Erg verrast was Van den Broecke dan ook niet toen Gerwin Verschuur – een van de oprichters van Thermo Bello – en Onno van Bekkum vorig jaar weer op de stoep stonden om hun nieuwste geesteskind te bespreken: de oprichting van meerdere gebiedscoöperaties in Midden-Nederland (voorlopig zijn het er vijf), waarin de bewoners hun eigen stroom zouden opwekken, maar ook op andere manieren zouden samenwerken aan duurzaamheid. Dus niet alleen op het gebied van energie. 'Het is toch raar dat je in de winter sperziebonen invliegt uit Egypte, terwijl je ook zelf heerlijke boerenkool kunt verbouwen? Dat is veel duurzamer. En je kunt het nog veel verder voeren, bijvoorbeeld met diensten als het leveren van zorg of autodelen. Dat kun je uitbesteden aan een bedrijf als GreenWheels, dat weinig waarde creëert voor je regio, maar je kunt het ook zelf doen.'

MENSEN VERBINDEN

De behoefte om de uitwisseling van spullen en diensten dicht bij huis en meer zelf in de hand te houden leidde in de jaren negentig van de vorige eeuw al tot het Amsterdamse Noppes-systeem, waarbij deelnemers bij elkaar diensten konden afnemen voor een bepaald aantal Noppes. 'Bij de Bommeler coöperatie is het abstracter', zegt Van den

Bij deze coöperatie gaat het niet om geldwaarde, maar om waarden in ruimere zin

Broecke. 'Je spreekt met elkaar af wat je wilt, bijvoorbeeld: ik koop mijn bloemkool lokaal en dan koopt hij bij mij brood. Het gaat er eigenlijk om mensen met elkaar in contact te brengen, te verbinden en dan koop je de diensten die je ruilt. De boodschap daarbij is dat geld het middel is, niet het doel. En doordat je diensten aan elkaar verleent binnen de coöperatie is het niet per definitie commercieel.' 'Back to basics' dus. En die boodschap wilden de oprichters ook graag in de juridische structuur van hun organisatie vastleggen, vertelt Van den Broecke. 'Het lag voor de hand om deze manier van samenwerken juridisch vast te leggen in een coöperatie. Samenwerking is per definitie natuurlijk de oudste manier om dingen te regelen, al gebeurt dat meestal geld-, risico- of winstgedreven. Maar deze coöperatie is vooral ideëel gedreven: het gaat niet om geldwaarde, maar om waarden in ruimere zin.'



PLEIDOOI

Liever gezegd: een maatschappijvisie in de breedst mogelijke zin, blijkt uit de preambule bij de statuten van de coöperatie. Waar de doorsnee preambule zelden méér dan een halve pagina beslaat, bevat de preambule van deze coöperatie 22 overwegingen (ruim 7 pagina's) die lezen als een pleidooi voor een nieuw, duurzaam economisch systeem vanuit verbondenheid met de aarde, meer specifiek: de Bommelerwaard, de Neder-Betuwe en de Lingewaard. 'Wij samen. We zijn allemaal de bewoners van één planeet. Wij zijn op vele manieren met elkaar verbonden, meer wellicht dan we ons bewust zijn,' luiden de eerste zinnen. In volgende overwegingen gaan de opstellers in op de kwetsbaarheid van het gebied (de overstromingen van de Maas in 1995 worden genoemd) en de noodzaak om de eigen, zeer directe en vitale belangen te beschermen door minder afhankelijk te zijn van externe partijen. 'Het is ons gebied: onze zon, onze wind, ons water. Projectontwikkelaars en andere private partijen zijn hier

welkom en de wet- en regelgeving van de overheid wordt op prijs gesteld, onder voorwaarde van dienstbaarheid aan het gebied, zoals vertegenwoordigd door de burgerstem.' 'Die visie wilden de oprichters graag vastleggen, ook voor toekomstige bestuursleden', vertelt Van den Broecke. 'Om zo te waarborgen dat iedereen die lid wordt, die doelstellingen ook onderschrijft, niet alleen voor nu, maar ook in de toekomst. Dat gaat dus in tegen de trend om doelstellingen juist zo flexibel mogelijk te maken, wat je bij de meeste bv's ziet. Maar hier staat heel duidelijk dat er een waarde moet zijn en dat geld niet de enige waarde is, maar slechts een middel.'

PARTICIPEREN

Van leden wordt dan wel verwacht dat ze de doelstelling onderschrijven, maar eenmaal binnen de coöperatie kunnen ze alle kanten op. 'De coöperatie heeft leden en een ledenvergadering. En daartussenin zitten verschillende subcategorieën, waardoor je mensen die bijvoorbeeld wel willen meedoen met het

energieproject, maar niet met de zorg, kunt afzonderen van de risico's en financiële baten waar ze niet bij betrokken zijn. Je bent dan algemeen lid van de coöperatie en meer specifiek van de stroomclub, zonder dat er een nieuwe bv of vereniging hoeft te worden opgericht.' Leden worden aangemoedigd en gefaciliteerd om binnen de coöperatie een eigen samenwerkingsproject te beginnen. Een kennisproject bijvoorbeeld, zoals een onderzoek naar de haalbaarheid van het plaatsen van een windmolen. Een lokale autodealer heeft plannen om een systeem van deelauto's op te zetten. 'De bedoeling is vooral dat mensen participeren, zich betrokken en verbonden voelen. Als alles te anoniem is, werkt het niet. Je moet echt weten dat je het voor en door elkaar doet.'

HOEDSTERAANDEEL

'Om hun visie zo lang mogelijk te borgen, namen beide oprichters een hoedsteraandeel in de coöperatie', vertelt Van den Broecke. 'Niet om over hun graf te regeren, maar om te kunnen ingrijpen als ze denken dat er wordt afgedwaald van de oorspronkelijke gedachte. Het is toch hun kindje, hun ideologie en ze willen niet dat het – als ze het straks loslaten – binnen korte tijd ontspoot. Als een toekomstig bestuur van de coöperatie bijvoorbeeld een kerncentrale wil exploiteren, kunnen de hoeders in actie komen. Maar het kan ook best dat kernenergie wél duurzaam wordt. Ook goed. Als de kernwaarde maar is dat het duurzaam is en voor en door de regio gebeurt.' ■

Zoek zoek zoek... en vind!

Het volgende herkent u vast uit de dagelijkse praktijk. Er komt een nieuwe zaak binnen en de notaris roept een van zijn kandidaat notarissen op zijn kamer: “De Roos, ik heb hier een nieuw dossier voor je. Beetje ingewikkeld maar dat is een mooie uitdaging. Het gaat om een schenking van de aandelen aan een buitenechtelijk kind, met gebruik making van een stichting administratiekantoor en de bedrijfsopvolgingsfaciliteit.

Nu hebben we ooit iets dergelijks gedaan, een jaar of 2 a 3 geleden. Dat was volgens mij voor de firma Jansen of Johnson of iets dergelijks. Je kunt ook collega Sander nog vragen of hij misschien nog iets van die zaak weet. Het dossier zal nog wel in het archief liggen. Oh, nee dat ligt waarschijnlijk in het oude archief 3 straten verderop. Succes! Morgen wil ik het concept van de akte op mijn bureau hebben.”

Herkenbaar?

Natuurlijk! Bijna iedereen zal bovenstaande of een variatie hierop een keer mee hebben gemaakt. Je hebt in het verleden een ingewikkelde zaak gehad waarin je een bijzondere akte of passage in een akte hebt moeten maken. Maatwerk waar veel tijd in is gaan zitten en waar je trots op bent.

Eigenlijk zou je al deze bijzondere passages en constructies willen onthouden zodat je deze snel terug kunt vinden. Maar de waan van de dag heeft meestal de overhand. Nieuwe dossiers dienen

zich aan en voor je het weet is dit hazenstukje weer naar de achtergrond verdwenen.

Tot het moment dat je, misschien wel jaren later, weer met een vergelijkbare situatie te maken krijgt. Maar hoe heette het dossier en/of de partijen ook alweer? Dat wordt na zo'n lange periode lastig om terug te halen. Hoe fijn zou het dan zijn als je de mogelijkheid hebt om in je notariële systeem te kunnen zoeken op trefwoorden in bijvoorbeeld de aktes/documenten zélf in plaats van dat je op de partijen of het dossieronderwerp moet zoeken?

Enterprise Search

In elk notarieel softwarepakket zit een mogelijkheid om te zoeken in dossiers. Je kunt zoeken op naam van partijen, naam van het dossier, rechtsgebied, passeerdatum e.d. Er is echter geen softwarepakket waar je ook rechtstreeks kunt zoeken in documenten zoals notariële en onderhandse stukken. En dat zou toch in bovenstaande situatie heel handig zijn.

Dat vinden wij bij Devoon ook. Daarom hebben wij in samenwerking met onze Lexxyn Groep partner ICT Concept voor NEXTassyst een nieuwe functie ontwikkeld, genaamd Enterprise Search. Met deze nieuwe zoekfunctie kun je in NEXTassyst niet alleen zoeken op gebruikelijke zoektermen zoals dossiernummer en namen relaties, maar kun je ook op trefwoorden zoeken die in een document zelf staan. Je kunt dus als kantoor in alle tekst in een dossier zoeken.

Makkelijker vindbaar

Met Enterprise Search kun je als kantoor dus veel gemakkelijker aktes of passages in aktes terugvinden. Op die manier hoeft je niet weer opnieuw het wiel uit te vinden. Dit bespaart veel zoek- en studietijd die op elk kantoor veel beter besteed kan worden.

Bent u benieuwd naar de mogelijkheden van Enterprise Search? Neem dan direct contact op met mij of mijn collega's!

Martin Duijs

Devoon B.V.

M +31 614 72 63 97

T +31 182 39 99 94

E martin@devoon.nl

Twitter @NEXTassyst



www.devoon.nl

‘Een van de beste exportproducten’



ICOON

Johan Cruijff

WIE
WAARCok Zijerveld (40)
notaris bij Everest Legal Notariaat

Waarom is Johan Cruijff jouw icoon?

‘Naast dat hij een voetbalvirtuoos was en atypisch als voetballer en trainer, is het bijzonder dat een persoon uit zo’n klein land, zo’n grote status heeft verworven. Als je tegen iemand zegt dat je uit Nederland komt, word je meteen gelinkt aan Johan Cruijff. Eigenlijk was én is hij een van onze beste exportproducten. Daarnaast had hij het lef om anders te denken. Het was een mooie kerel met een wereldwijde uitstraling.’

Wat is het meest indrukwekkende dat jouw icoon heeft gedaan?

‘Hij heeft de top bereikt als voetballer en trainer en gewonnen wat te winnen valt. Dat is al indrukwekkend.

Daarnaast heeft hij zich ingezet voor maatschappelijke onderwerpen met bijvoorbeeld zijn Johan Cruijff Foundation. Hij heeft zijn bekendheid ingezet voor anderen. De foundation zorgt ervoor dat jeugd in beweging komt, ook nu nog na zijn dood. Dat is noemenswaardig.’

Wat voor invloed heeft hij gehad op jou en je carrière?

‘Hij had het vermogen om breder te kijken. Dat vermogen heb ik ook nodig als notaris. Ik werk voornamelijk met ondernemers en andere zakelijke cliënten. Met die blik moet ik ook naar zaken kijken en het gesprek ingaan. Hoe denken zij, wat willen zij? Je hoeft niet groot te zijn om grote zaken op te

pakken, zowel nationaal als internationaal. Daar heb je geen groot apparaat voor nodig. Zo is hij als klein kereltje ook ooit begonnen.’

Als jij in de huid van jouw icoon zou kunnen kruipen, wat wil je dan doen?

‘Daar hoef ik niet lang over na te denken: het winnende doelpunt in de verloren wk-finale van 1974 tegen Duitsland maken! Verder zou ik doorgaan waar hij mee bezig was. Het motiveren van kinderen om te gaan sporten. En dat dan ook internationaal doortrekken. Sporten is belangrijk. Het vormt je.

Daarnaast zorgt het voor een frisse en gezonde manier van kijken. En het leert je relativeren en omgaan met winst en verlies. Dat merk ik zelf ook. Ik sport vrij geregeld en het is voor mij een prima manier van ontspannen. Ontspanning door inspanning werkt bij mij uitstekend.’ ■

*Zo houd je
generatie Y en Z
binnenboord*

‘Vinden ze het niet interessant, dan gaan ze weg’

Jongere generaties stellen andere eisen aan hun werk dan oudere. Wie niet geconfronteerd wil worden met vertrekkende kandidaat-notarissen, kan zich maar beter in hen verdiepen. Wees flexibel, adviseert arbeids- en organisatieconsultant Frans Meijer.

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Truus van Gog

Van september tot en met november 2016 is Cecile Witlox, kandidaat-notaris bij Allen & Overy, met sabbatical. Na vijf jaar werken, wilde ze er graag even tussenuit. Haar notaris, Joyce Leemrijse, regelde vervanging en liet haar gaan: ‘Door dit te faciliteren, hopen wij medewerkers aan ons te binden.’

Op het kantoor van notaris A. (60+) liep het anders met een kandidaat-notaris die vroeg om een sabbatical. Zij was nog maar net een paar jaar aan het werk, licht hij toe: ‘Waar heb je dan een sabbatical voor nodig?’ Hij weigerde, waarna zijn medewerkster tot zijn verbazing eieren koos voor haar geld, ontslag nam en na haar sabbatical elders aan de slag ging.

BOEIEN EN BINDEN

Witlox en de kandidaat-notaris die vertrok, zijn kinderen van hun tijd. De jongere generaties werknemers stellen andere eisen aan werk dan de generaties ervoor. In de literatuur worden ze generatie Y en Z genoemd en wel als ‘een ramp’ omschreven. Werkgevers zouden moeite hebben hen vast te houden, ze te blijven boeien en binden. Ze moeten graag voor iemand willen werken en het interessant vinden, anders zouden ze zo weg zijn. In zijn

kantoor aan de Utrechtse Maliebaan bevestigt arbeids- en organisatieconsultant Frans Meijer deze bevinding. De door hem opgezette Meijer Consulting Group (MCG) werkt voor tal van professionele organisaties, waaronder grote en middelgrote notaris- en advocatenkantoren. Hij en zijn collega's horen steeds vaker dat cliënten problemen ondervinden met hun jongere medewerkers. In grove streken schetst hij welke generaties elkaar op de werkvloer kunnen tegenkomen (zie kader) en hoe het komt dat zij daar soms frontaal met elkaar botsen.

ONTDEKKINGSTOCHT

Beter binnenhouden, dan binnenhalen, luidt zijn adagium. ‘De werkgever die niet snapt hoe de jongste generaties werknemers denken, heeft een probleem. Zij zijn continu latent werkzoekend en blijven zolang ze het idee hebben: hier kan ik mij ontwikkelen, dit kantoor biedt mij iets. Die luxe kunnen zij zich permitteren, want ze maken zich geen zorgen over de zekerheid van inkomen. “Ik heb bijna

mijn beroepsopleiding af, wat zal ik nu eens gaan doen?”, is voor hen een normale vraag. Notaris worden, vinden zij geen vanzelfsprekend doel. Zij beschouwen werk vooral als een ontdekkingstocht naar zichzelf.’ Meijer raadt zijn cliënten dan ook aan openlijk met hun medewerkers over hun wensen en toekomst te praten. Wat ben je aan het doen? Hoe zie je jouw loopbaan? Wat kunnen wij daarin betekenen? Hoe zou jij ons kantoor kunnen versterken? Heb je nieuwe dingen ontwikkeld? ‘Inventariseer die wensen en kijk wat je op de korte en lange termijn kunt faciliteren. Zo simpel is het eigenlijk. Goed luisteren en ieders unieke talenten benutten.’

MOGELIJKHEDEN

Kandidaat-notaris Anne-Greet Verroen (46) is het hartgrondig met Meijer eens. Zelf vertrok zij tweemaal voor langere tijd naar het buitenland, waarna ze terugkeerde in het notariaat. ‘Ik zie vooral de mogelijkheden, niet de beperkingen van een tussenpauze. Stel je open voor de wensen van jongere medewerkers in het



‘Ik heb bijna mijn beroepsopleiding af, wat zal ik nu eens gaan doen?’

notariaat en gun het iemand dat hij zijn grenzen wil verleggen. Dit betekent niet per se verlies aan vakkennis, eerder winst van levenswijsheid, ook zeer nodig in ons vak.’ In 2005 nam zij ontslag bij het Delftse notariskantoor, waar zij werkte, om samen met haar man en gezin naar de Verenigde Staten te gaan. In 2009 keerden ze terug. Later vertrokken ze nog eens twee jaar naar Engeland. Beide keren kon zij aan de slag bij het notariskantoor in haar nieuwe woonplaats.

TERUGKEER

Zij looft haar baas, inmiddels 60+, die haar tweemaal een nulurencontract aanbod. ‘Ik vind hem een voorbeeld van flexibel denken. In het notariaat wordt vaak moeilijk gedaan over het vak verlaten: weer terugkeren, wordt niet gemakkelijk gemaakt.’ Verroen vindt dat onzin. Opnieuw zelfstandig functioneren in haar vakgebied kostte haar weinig moeite. ‘Je zoekt dingen op of laat je bijpraten. Ik was meer energie kwijt aan praktische zaken, zoals: hoe werkt jullie systeem van akten maken?’ Voor beide partijen was het een luxepositie: haar baas had een redelijk goedkope allround kracht die hij na twee maanden alleen kon laten, voor haar was het fijn dat ze weer kon instappen.

MEEBEWEGEN

MCG-directeur Meijer raadt het notariaat aan open te staan voor mensen die het vak – tijdelijk – verlaten en er weer in willen terugkeren. Er komt veel vernieuwing op het notariaat en de advocatuur af, zoals de voortschrijdende digitalisering en de onvergelykbaar veranderde klantrelatie, zegt hij. ‘Het overlevende notariskantoor moet een

flexibele *lean and mean*-organisatie zijn die veel toegevoegde waarde levert en zich voortdurend aanpast. Het maakt de cliënt niet meer uit wie de akte opstelt, als die maar goed is. Over tien jaar wordt die akte volledig gedigitaliseerd opgesteld, dus maak gebruik van de flexibiliteit die dat geeft. De jongste generatie medewerkers kun je daarbij goed gebruiken. Betrek hen bij het meerjarenplan en laat hen meedenken over ICT-ontwikkelingen en de website.’

Volgens hem zijn Y- en Z-ers permanent online, goed in multitasken en productief. Ze werken moeiteloos aan meerdere dossiers, volgen cursussen, zitten in de feestcommissie, netwerken en houden Facebook bij. ‘Geef hen verantwoordelijkheid voor cliënten, want aan dat soort zelfstandigheid hebben ze behoefte. Bied goede netwerken aan in bijvoorbeeld de accountancy, advocatuur, mediation en consultancy. Laat hen eens een *secondment* doen en geef medewerkers uit andere netwerken ook de kans in jouw kantoor mee te lopen. Dat leidt onder andere tot kandidaten met een brede blik die hun cliënten beter begrijpen. Denk met elkaar na over werktijden, wees daarin flexibel, maar maak wel duidelijke afspraken. Ga niet uit van hiërarchie, want daarvoor zijn ze nauwelijks gevoelig.’

SABBATICALBELEID

Notaris-partner bij Allen & Overy, Joyce Leemrijse, brengt veel van deze adviezen al jaren in de praktijk: ‘Als je met elkaar in gesprek blijft over wat iemand wil en jij dat probeert te faciliteren, heeft iemand in mijn optiek weinig reden om weg te gaan, tenzij je het vak uit wilt.’ Over sabbaticals is ze nuchter. ‘Deze generatie wil er af en toe even tussenuit.

Zeg je daarop “nee”, dan neemt iemand ontslag. Daarom heeft ons kantoor hier beleid op ontwikkeld.’ Dit houdt in dat een kandidaat-notaris (of advocaat) vijf jaar na binnenkomst maximaal drie maanden weg mag. Dit moet tijdig worden overlegd, toekenning hangt mede af van de hoeveelheid werk, er wordt gekeken naar een evenwichtige spreiding over het kantoor en degene die weggaat, moet zijn vakantiedagen opnemen. Leemrijse: ‘Je kunt klagen hoe lastig een sabbatical voor jou op de korte termijn is, maar het is goed te regelen. Er zijn genoeg zelfstandigen in de markt die een aantal maanden willen invallen en drie maanden zijn zo om, hoor.’

SECONDMENT

Intussen staat bij steeds meer kandidaat-notarissen ook een *secondment* op hun lijstje. Dan loopt een jonge professional enkele maanden mee op het kantoor van een cliënt of op een (buitenlands) kantoor van de eigen organisatie, bij voorkeur in een stad als Londen, New York of Tokio. Voor hen een uiterst leerzaam uitstapje, omdat ze elders een kijkje in de keuken kunnen nemen en al die tijd aan het werk zijn. Voor hun bazen betekent dat vervanging regelen. Natuurlijk worden ook aan een *secondment* eisen gesteld, maar steeds meer kantoren zien vooral het belang dat hun werknemers zich blijven ontwikkelen.





Vier generaties op de werkvloer volgens Meijer Consulting Group

BABYBOOMERS

De generatie Babyboomers werd geboren tussen 1945 en 1955 tijdens de wederopbouw, een armoedige periode na de oorlog waarin hard werd gewerkt. Als jongeren maakten ze in de jaren zestig de ontkenkelijking, ontzuiling en vrije seks mee. Babyboomers houden van herstructureren: het moet allemaal net een beetje anders. Ze discussiëren graag, dikwijls licht verongelijkt. Deze generatie is groten-deels van de werkvloer verdwenen.

X-GENERATIE

De X-generatie (1956 tot 1970) groeide op in relatieve schaarste en wordt ook de niet-lullen-maar-poetsen-generatie genoemd. Economisch ging het niet best, er was de oliecrisis. Wel kwam er meer aandacht voor de kwaliteit van het bestaan. Samenwonen nam een vlucht en de latrelatie werd uitgevonden. In hun werk is deze generatie: no nonsens, aanpakken, praktisch, zelfredzaam. Ze kozen een studierichting waarin werk was: je werkt immers om te leven. Deze vijftigplussers zitten momenteel aan de knoppen in bedrijven en besturen, waar de Y- en Z-generatie hun beleid moeten uitvoeren.

Y-GENERATIE

De Y-generatie (1975 tot 1990) wordt beschouwd als 'erkend verwend'. Ze kenden geen schaarste, werden vertroeteld, zijn zelfverzekerd en eraan gewend hun zin te krijgen. Ze maakten een grote technologische vooruitgang mee. Behalve gedreven, ambitieus en competitief, zijn ze ook enorme jobhoppers. Inmiddels is er weer zoveel werk dat ze gemakkelijk overstappen. Terwijl de X-generatie vindt: laat eerst maar eens zien wat je kunt, dan kijken we daarna wel welke verantwoordelijkheden je krijgt en welk salaris daarbij past, denkt de Y-generatie hier

heel anders over. Hun levensmotto is zelf-ontplooiing. Werk beschouwen ze als iets waar je ook weer mee kunt stoppen om iets totaal anders te gaan doen. Communicatief zijn ze vaardig, analytisch vaak sterk en ze hebben een optimistische kijk op het leven. Er zijn zoveel mogelijkheden dat ze moeite hebben met keuzes maken. Ze kiezen eerder voor en-en dan voor of-of. Een burn-out ligt op de loer.

Z-GENERATIE

De Z-generatie (1990 tot 2005) stroomt nu de organisaties en kantoren binnen, ook wel de altijd-onlinegeneratie genoemd. Ze zijn permanent verbonden met diverse netwerken waarvan zij deel uitmaken. Op een feestje kijken ze ondertussen of er elders misschien iets leukers te doen is. In dat geval zijn ze zo weer weg. Daar waar het leuk is en je een match voelt, blijf je. Ze willen bijdragen aan de samenleving, zijn idealistischer dan de Y-generatie en erg met het milieu bezig. Bijdragen aan een goed doel, willen ze niet opgelegd krijgen, maar zelf bepalen. Kandidaat-notarissen uit deze generatie zijn er niet op uit notaris te worden. Zolang zij zich op kantoor kunnen ontplooien, blijven ze, anders gaan ze weg. Alles moet *awesome* zijn, dus doe je er als werkgever verstandig aan voortdurend nieuwe dingen te bieden. Z-ers kunnen goed multitasken. Spelen, leren en werken lopen bij hen door elkaar. Ze vinden het prima om veertig uur te werken, maar wel op verschillende locaties. Met hiërarchie hebben ze niets. Iemand kan alleen gezag verwerven op basis van kwaliteit, niet op grond van titels of ancienniteit. Ze vragen om *sabbaticals* en *secondments*. ■

Word ik straks ‘slechts’ stempelaar?

Zelf je akte maken! Zelf je hypotheek afsluiten! Maar kan dat zomaar eigenlijk wel? Innovatie in het notariaat, nieuwe technieken: je vult online een vragenlijst in, er rolt automatisch een akte uit je eigen printer en je neemt het mee naar de notaris waar het vervolgens wordt ondertekend. Is dit de toekomst van het notariaat? Ik vraag mij dan ook af of dit is waar ik vier jaar voor heb gestudeerd, drie jaar een beroepsopleiding voor heb gevolgd en zes jaar lang ‘stage’ heb gelopen? Word ik straks ‘slechts’ stempelaar?

‘Gaan we nu minder geld verdienen?’

VOOR VOORUITGANG

Dit is de angst voor wellicht meerdere (kandidaat-)notarissen, en begrijp mij niet verkeerd, ik ben vóór vooruitgang en vóór de nieuwe technieken. Dat er voldoende ‘Beleht’ moet worden moge duidelijk zijn en dit is al meerdere malen betoogd door anderen. Daar ga ik het niet over hebben. De vraag is waarom onze notarissen niet blij zijn met deze nieuwe technieken? Is het eng? Minder vertrouwd? Gaan we nu minder geld verdienen?

MEE MET DE TIJD

De nieuwe generatie is opgegroeid in het digitale tijdperk. Voor hen zijn deze nieuwe technieken vanzelfsprekend en zij weten niet beter dan dat je alles via het internet kunt opzoeken en regelen c.q. afsluiten. Voor hen is het gemakkelijker aanpassen aan een moderne manier van werken en mee te gaan met de nieuwe technieken. Maar hoe krijg je als jonge, vers uit de schoolbanken kandidaat-notaris van de nieuwe generatie, de

notaris van de ‘oude stempel’ zo ver om mee te gaan met de tijd en om de nieuwe technieken toe te passen op kantoor?

STANDAARD

Of wij het leuk vinden of niet: het ‘klassieke’ notariaat begint langzaam te verdwijnen! De nieuwe generatie heeft geen zin en geen tijd meer om minimaal twee keer langs te gaan bij de notaris: één keer voor de bespreking en een tweede keer voor het ondertekenen van de akte. Daar moeten ze twee middagen voor inleveren! Het liefst regelen ze het allemaal zelf via internet. Dit kan voor de meeste standaardsituaties goed werken: een standaardsituatie kan, in beginsel, op een standaardwerkwijze worden behandeld voor een standaardprijs. Maar waarom zijn wij dan nog steeds bang voor deze nieuwe manier van werken? Hebben wij dit niet eerder meegemaakt met bijvoorbeeld de introductie van de mobiele telefoon en daarna de smartphone en

andere nieuwe technieken? Deze nieuwe technieken zijn tegenwoordig niet meer weg te denken uit onze huidige maatschappij. Je akte zelf maken, zal waarschijnlijk in de verre toekomst ook vanzelfsprekend zijn.

NIET NEGEREN

Als ik zo om mij heen kijk en collega’s spreek over de nieuwe technieken, dan valt het op dat er steeds meer kantoren en notarissen hiervoor open staan en een aantal van hen passen deze technieken ook daadwerkelijk toe op kantoor. Het ‘probleem’ is er, we moeten er wat mee, het zal niet ophouden en we kunnen het niet negeren. Zoals de heren van de ‘Ja-maar-show’ tijdens de gecombineerde ringvergadering Den Haag en Rotterdam hebben verteld: ‘Kijk naar de werkelijkheid zoals die nu is en wat je daarmee zou kunnen doen.’ ■

Kesho Ghisai,

kandidaat-notaris
bij notariaat de Gier



A full-length portrait of a woman with blonde hair tied back, smiling and looking towards the camera. She is wearing a dark blue blazer over a dark blue dress and dark blue high-heeled sandals. Her right hand is on her hip. The background is a solid light blue.

‘Een etentje na de
begrafenis op kosten
van de nalatenschap
raad ik nog steeds af’

En
verder

‘De Notaristelefoon is niet voor gedetailleerde adviezen of second opinions’

De Notaristelefoon, de publieksinformatielijn van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB), bestaat dertig jaar. De (kandidaat-)notarissen van Mr. M.J. Meijer c.s., notarissen in Amsterdam horen tot de medewerkers van het eerste uur. Sinds 2008 is notaris Cora Hagendijk degene die daar de Notaristelefoon opneemt.

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

‘**A**ls kantoor zijn wij direct mee gaan doen toen de Notaristelefoon werd ingesteld, vertelde mijn compagnon Maarten Meijer mij. Hij werkt hier vanaf 1983; ikzelf sinds 2000. Eerst als juridisch medewerker, later als kandidaat-notaris en sinds januari 2012 als notaris. Meedoen aan de Notaristelefoon hoorde er gewoon bij, dat was iets dat je als kantoor deed. Meestal deed mijn voorganger Nollie van Berge het. Sinds januari 2008 help ik zes keer per jaar mensen die op vrijdagochtend de Notaristelefoon bellen. Een gesprek duurt gemiddeld zo’n zes minuten. Dat wordt allemaal door de KNB bijgehouden.’

NALATENSCHAPPEN

‘Mensen bellen uit het hele land. Het is leuk om zoveel verschillende mensen aan de telefoon te krijgen. Het leeuwendeel van de vragen aan de Notaristelefoon gaat over personen- en familierecht en dan vooral over nalatenschappen. Ik houd mij bezig met alle rechtsgebieden met de nadruk op personen- en familierecht, dus het ligt mij goed. Incidenteel krijg ik een vraag over ondernemingsrecht. Dat is dan meestal de vraag wat de kosten zijn van het oprichten van een stichting. Ook bellen er weleens mensen om zich te beklagen over hun notaris, of omdat ze willen checken of het klopt wat hun notaris heeft verteld. Onvrede over de notaris gaat er vaak over dat hij of zij niet terugbelt. Ik raad bellers aan contact met de notaris te blijven zoeken, via telefoon of e-mail, en eventueel aan te geven wanneer men uiterlijk van de notaris wil horen. Heeft dat geen effect, dan kunnen ze via de KNB bemiddeling vragen en uiteindelijk zo nodig een klacht indienen. Die procedures leg ik uit.’

DUN

‘Concrete, eenvoudige vragen kun je direct beantwoorden. Vaak is er meer aan de hand en dan raad ik aan naar een notaris in de buurt te gaan. Als men vraagt wat iets gaat kosten, adviseer ik om meerdere offertes te vragen. Veel notarissen geven een eerste advies kosteloos of tegen een gereduceerd tarief. De Notaristelefoon is niet voor gedetailleerde adviezen of *second opinions*. Veel vragen gaan over het aanvaarden van een nalatenschap. Vaak is het verstandig om beneficiair te aanvaarden, zeker als niet helemaal duidelijk is hoe de nalatenschap eruitziet. Soms bellen mensen pas enige tijd na het overlijden van de erflater en hebben ze inmiddels acties ondernomen die een zuivere aanvaarding impliceren. Ze hebben bijvoorbeeld spullen verkocht om deurwaarders te betalen. Nu is de wet op 1 september veranderd. Kort gezegd komt het erop neer dat je minder snel geacht wordt zuiver aanvaard te hebben. Maar de lijn blijft dun. Uitspraken waardoor de praktijk duidelijk weet waar die lijn nu ligt, zijn er nog niet. Dus een etentje na de begrafenis op kosten van de nalatenschap zou ik nog steeds afraden.’

DUIDELIJK BEROEP

‘Ik vind het notariaat een prachtig vak. Je spreekt mensen op momenten van grote vreugde en groot verdriet. Toen ik jong was, wilde ik net zoals mijn vader dierenarts worden. Hij had praktijk aan huis en ik hielp vaak mee. Ik heb zelfs het diploma dierenartsassistentie. Omdat ik destijds de exacte vakken een verschrikking vond, ben ik Nederlands Recht gaan studeren in Groningen. Bedrijfsrecht had ik als afstudeerrichting. Toen ik mijn studie had afgerond, hoorde ik dat er bij Meijer Notarissen een vacature was

als juridisch medewerker op de ondernemingsrechtpraktijk. Het beviel me uitstekend. Zo goed zelfs, dat ik alsnog notarieel recht ben gaan studeren in Amsterdam. Net als dierenarts is notaris een heel duidelijk beroep. Je hebt er direct een beeld bij. Ook zijn het allebei dienstverlenende beroepen. Je wilt het voor je cliënt of je (dieren)patiënt zo goed mogelijk doen.’

MARILYN MONROE

‘Mijn – schaarse – vrije tijd besteed ik vooral aan mijn gezin. Ook heb ik een aantal nevenfuncties. Ik zit momenteel in het bestuur van de Stichting Vrienden van de Nieuwe Kerk. Laatst had ik daar een leuke vergadering over een nieuwe tentoonstelling die aan Marilyn Monroe is gewijd. Deze wordt in oktober in de Nieuwe Kerk in Amsterdam geopend. Komt allen! Er zijn veel persoonlijke bezittingen te zien, onder meer de beroemde opwaaiende jurk uit de film “The Seven Year Itch” uit 1955. Om de tentoonstelling heen worden interessante projecten georganiseerd. Zo schrijft Hanneke Groenteman een kinderboek. Behalve in het bestuur van deze stichting zit ik sinds kort in het bestuur van de Stichting Kanker in Beeld. Dat is de stichting die creatieve projecten opzet om kankerpatiënten te helpen met de emotionele verwerking van hun ziekte. Dat kan door middel van schilderen, tekenen of filmen, maar ook zingen of schrijven. Ja, ik heb een druk leven, maar het zit vol met leuke dingen! Gelukkig maar, want van niks doen, word ik een beetje onrustig.’ ■



'Het boerenbedrijf is een way of life'

VASN

'Als agri-notaris ben je zowel een specialist als een generalist', vindt bestuurslid Govert Jan Hoogenboom van de Vereniging voor Agrarische Specialisten in het Notariaat (VASN). 'Alle notariële deelgebieden komen samen. Je moet daarnaast oog hebben voor de specifieke dilemma's waar agrariërs mee worstelen. De bedrijfsovername is daar een goed voorbeeld van.'

TEKST Peter Steeman | FOTO Nathalie Brugman

Voor opvolgers in het agrarisch bedrijf zijn de drempels hoog. Het knelpunt is de waarde ten opzichte van het rendement van het bedrijf. Hoogenboom: 'In de agrarische sector staan de opbrengsten vaak niet in verhouding tot het geïnvesteerd vermogen. Een onderneming heeft bijvoorbeeld een liquidatiewaarde van drie miljoen euro terwijl het inkomen dat de agrariër ermee verdient maar vijftigduizend euro per jaar is. Het bedrijf verkopen en het geld verdelen onder de kinderen levert meer op, maar het voortzetten van een boerenbedrijf is niet alleen een zakelijke afweging. Vaak voelt men ook een morele verplichting om het bedrijf voort te zetten. Het is een *way of life*. Het probleem is: een overnamesom van drie miljoen krijg je niet gefinancierd met een inkomen van vijftigduizend euro. Met welke

'Modellen helpen je als notaris het overzicht te bewaren'

overnamesom kan dat wel? Vaak kiest men ervoor het bedrijf over te dragen voor een overnamesom die een nog juist lonende exploitatie mogelijk maakt. De basis voor een dergelijke overname van de bedrijfsopvolger regel je in het vennootschapscontract.'

SPAGAAT

Met het vennootschapscontract kun je voorkomen dat de beoogde bedrijfsopvolger in een spagaat terechtkomt waar de afstand die hij moet overbruggen tussen de waarde van grond, gebouwen en machines en de op te brengen overnamesom steeds groter wordt. 'Voorsorteren op de bedrijfsovername', noemt Hoogenboom het. 'Je kunt regelen hoe je met elkaar omgaat in de vof als de ouders uit de vennootschap stappen. Je kunt opnemen dat de beoogde opvolger recht op overname tegen een redelijke prijs heeft, maar ook dat hij tot het moment dat zijn ouders uit de vennootschap stappen een hogere jaarlijkse (arbeids-)beloning krijgt dan de ouders. Op die manier groeit zijn aandeel in de onderneming de

komende twintig jaar geleidelijk en hoeft hij op het moment van de overname nog maar een klein deel te betalen.'

GEVOLGEN

Een vennootschapscontract kan ook door de accountant worden opgesteld, maar de agri-notaris is beter in staat de verschillende belangen mee te wegen, vindt Hoogenboom. 'De kracht van de notaris is dat hij oog heeft voor de verhoudingen. Een accountant kijkt vooral naar de fiscaliteit en het rendement van de opvolger. De notaris kijkt ook naar de gevolgen voor andere belanghebbenden. Komen de ouders bijvoorbeeld niet in de problemen door de lagere overnamesom? Vaak hebben ze geen pensioen opgebouwd. Je wilt niet dat ze met lege handen achterblijven. Soms is er zelfs sprake van een negatief vermogen. Daarnaast zijn er vaak andere kinderen. Als die zich benadeeld voelen, kunnen ze een beroep op hun legitieme portie doen en mogelijk gaan inkorten bij de opvolger. Dat voorkom je door een juiste waarde te hanteren en goed te documenteren hoe je aan die waarde bent gekomen.'

FINETUNEN

Een belangrijk gereedschap voor de agri-notaris vormen de modellen van een notarieel vennootschapscontract voor de agrarische praktijk en voor de bedrijfsoverdracht. Beide modellen worden door de Vereniging voor Agrarische Specialisten in het Notariaat (VASN) ontwikkeld en geactualiseerd. 'Modellen helpen je als notaris het overzicht te bewaren. Iedere agrarische onderneming is anders. Worden er bijvoorbeeld gronden gepacht? En welke afspraken zijn vastgelegd in de huwelijksvoorwaarden en het testament? Die moeten aansluiten op het vennootschapscontract. Wil je dat bij een echtscheiding de partner de helft van het bedrijf krijgt of juist niet? Die afweging is heel verschillend en heeft alles te maken met de rol van de partner in het bedrijf. Het is op zoveel manieren te regelen. Voor de notaris is het een uitdaging om een advies te geven dat rekening houdt met zowel de financiële, strategische als menselijke aspecten. Dit is niet iets voor een prijsstunter. Het is echt *finetunen*'. ■

VERENIGINGSNIEUWS

EPN

Bestuurswissel

Op 8 september heeft de algemene ledenvergadering van EPN plaatsgevonden. Mevrouw mr. D. I. Laureij is afgetreden als bestuurslid. Zij heeft veel gedaan en betekend voor EPN in haar zesjarig bestuurslidmaatschap. De ALV heeft haar met bloemen en applaus heel hartelijk bedankt. Mevrouw mr. J.T.G. Fluitman-Marinussen is als bestuurslid benoemd. De WAR-leden mr. F.A.M. Schoenmaker en mr. P. Blokland gaven in het kort de civiele en fiscale pijnpunten aan van Wetsvoorstel 33 987 (Vierde tranche). Dat er geen fiscale paragraaf is, is opvallend. In de Eerste Kamer zijn nog nadere vragen gesteld. Op de EPN/VMN-Actualiteitendag op 29 november 2016 is er wellicht meer over bekend.

STICHTING IT-NOTARIS

Smart Industry

Zoals eerder aangegeven, is Stichting IT-notaris, net als de Software Borg Stichting, *Smart Industry* Ambassadeur. Het initiatief tot de *Smart Industry*-actieagenda komt onder andere van het ministerie van Economische Zaken, VNO-NCW, TNO en de Kamer van Koophandel. Intelligente toepassingen van informatietechnologie brengen nieuwe producten voort. Vaak zijn dat samengestelde producten. Aan bekende en beproefde producten wordt informatietechnologie toegevoegd. De fabrikant wordt als het ware ook *softwarehouse*.

Dan ontstaan veel vragen:

- Waar ligt het Intellectuele Eigendom (IE) van de nieuwe bezittingen?
- Hoe wordt IE in de informatietechnologie beschermd?
- Wat is de meest winstgevendende exploitatievorm?
- Welke nieuwe (aansprakelijkheids)risico's krijgen we erbij?
- Hoe regel je samenwerking bij productontwikkeling?
- Passen onze algemene voorwaarden nog wel?
- Hoe draag ik IE bij verkoop veilig over?

De IT-notaris biedt ook rechtszekerheid in deze *Smart Industry*-sector. Een aantal IT-notarissen heeft al ruime ervaring met het zekerstellen van nieuwe bezittingen in de wereld van *Smart Industry*. Voorbeelden zijn

het borgen van de knowhow en software van windmolenparken, laboratoria en fabrieken. De IT-notaris kan zich op deze manier uitstekend onderscheiden in zijn of haar regio en verschillende producten en diensten leveren in deze sector.

Cursus startcompetenties IT-notaris

Binnenkort zal de eerste cursus startcompetenties voor de IT-notaris plaatsvinden. De cursus is bedoeld om nieuwe IT-notarissen vertrouwd te maken met enkele beproefde producten, die IT-notarissen direct kunnen aanbieden. Maar ook huidige IT-notarissen kunnen de cursus gebruiken als opfriscursus.

VASN

Themadag kavelruil

Kavelruil is een terugkerend thema binnen de praktijk van de agri-notaris waarbij vele partijen betrokken zijn. Om deze complexe dossiers interprovinciaal in goede banen te leiden, is goede afstemming noodzakelijk. Hierover organiseert de VASN een themamiddag op 8 februari 2017. Diverse stichtingen en instanties zijn door de VASN uitgenodigd en gaan met elkaar om de tafel om ervaringen uit te wisselen en kennis te delen.

VOC

Bestuur en toezicht belicht

Op een nader te bepalen datum in het voorjaar van 2017 zal prof. mr. dr. Barbara Bier een bijeenkomst verzorgen voor geïnteresseerde leden van de VOC. Tijdens deze bijeenkomst zal het bestuur en toezicht (vooral bij kapitaalvennootschappen) vanuit verschillende kanten worden belicht. Aan de orde komen het bestuur en de raad van commissarissen als organen, waaronder taak, functioneren en onderlinge verhouding, mede in het licht van de (verwachte) nieuwe corporate governance code en het wetsvoorstel bestuur en toezicht rechtspersonen. Verder wordt er gesproken over de positie van de individuele bestuurder respectievelijk commissaris, waaronder mogelijke aansprakelijkheid bij de taakuitoefening, het civielrechtelijk bestuursverbod en de wet herziening strafbaarstelling faillissementsfraude.

CURSUSSEN

EPN

Intervisie

8 november 2016

Actualiteitendag samen met VMN

29 november 2016

STICHTING IT-NOTARIS

Opleidingsdag IT-notaris

23 november 2016

Ook geïnteresseerde (kandidaat-)notarissen, die nog geen IT-notaris zijn, zijn welkom op deze opleidingsdagen. Aanmelding kan via www.it-notaris.nl/261/opleidingsdagen of door middel van een mail naar info@it-notaris.nl.

VASN

Cursus Actualiteiten

8 november 2016

Tijdens de laatste cursus van 2016 staat het onderwerp fosfaatrechten op het programma. Naar aanleiding van alle veranderingen de afgelopen maanden, gaan we tijdens deze cursus de laatste ontwikkelingen op een rij zetten. Daarnaast besteden we aandacht aan de fiscale actualiteiten, waarbij het Belastingplan 2017 en de overige notariële fiscale agrarische actualiteiten centraal zullen staan.

VMN

Actualiteitendag

29 november

In samenwerking met de EPN organiseert de VMN een Actualiteitendag. Tijdens deze dag staan het Belastingplan 2017 en het Wetsvoorstel Beperking Gemeenschap van Goederen centraal. Voor de leden een uitgelezen mogelijkheid om de technische kant van hun rol als mediator te actualiseren! De inschrijfmogelijkheid via www.vmn-notaris.nl wordt binnenkort opengesteld.

Legalisatie van handtekeningen



Over de taak van de notaris in het kader van legalisaties blijven altijd vragen bestaan. Dit overzicht geeft u handvatten aan de hand van (tucht)rechtspraak en een kleine blik over de grenzen van het eigen vakgebied.

TEKST Madeleine Hillen | BEELD Truus van Gog

1. LEGALISATIE, WAT IS HET?

A. Een verklaring van de notaris over de echtheid van een handtekening

Artikel 52 lid 2 Wet op het notarisambt (Wna) bepaalt dat legalisatie van een handtekening door de notaris inhoudt dat hij op het aangeboden stuk of op een daaraan aangehecht stuk, een door hem gedagtekende en ondertekende verklaring stelt waarin hij de echtheid van de handtekening bevestigt.

Datzelfde geldt ook voor legalisatie door overheidsfunctionarissen. Onder legalisatie zoals voorzien in artikel 986 lid 3 Rechtsvordering (Rv) wordt in de internationale rechtspraktijk uitsluitend verstaan de formaliteit waarbij diplomatieke of consulaire ambtenaren van het land op welk grondgebied het document

moet worden overgelegd, een bevestigende verklaring afgeven omtrent de echtheid van de handtekening, de hoedanigheid waarin de ondertekenaar van het document heeft gehandeld en, in voorkomend geval, de identiteit van het zegel of het stempel op het document. Dit blijkt onder meer uit artikel 2 van het Verdrag tot afschaffing van het vereiste van legalisatie van buitenlandse openbare akten. Legalisatie kan dus slechts strekken tot bevestiging van de formele echtheid van een document, niet tot het bieden van uitsluitend omtrent de juistheid van de inhoud ervan Raad van State 8 september 2004, ECLI:NL:RVS:2004:AQ9959 en recenter Raad van State 10 augustus 2016, ECLI:NL:RVS:2016:2207.

B. Een ambtshandeling

Het legaliseren van handtekeningen wordt geschaard onder de andere werkzaamheden die aan de notaris kunnen worden opgedragen (artikel 2 lid 1 Wna). Het handelen van de notaris kan in die gevallen dan ook worden getoetst aan de norm van artikel 98 Wna. Hof Amsterdam 6 april 2006, ECLI:NL:GHAMS:2006:AX1774.

Dat legalisatie een ambtshandeling is, brengt mee dat de notaris moet onderzoeken of er wellicht een grond voor dienstweigering bestaat. Om dat te kunnen beoordelen, zal de notaris soms enig onderzoek moeten verrichten, bijvoorbeeld naar de geestestoestand van de ondertekenaar:

'7.2. Ten aanzien van de legalisering van de handtekening van klager op de volmacht van 16 april 1997 is het hof van oordeel dat de notaris had dienen te toetsen of de inhoud van de volmacht overeenstemde met de wil van de ondertekenaar nu deze – naar de notaris ook toen bekend was – verbleef in een inrichting

De notaris moet onderzoeken of er wellicht een grond voor dienstweigering bestaat

voor personen met een psychische aandoening. Hieraan heeft de notaris niet voldaan. Ter zitting is gebleken dat de notaris zich heeft beperkt tot het vergelijken van de handtekening met een kopie van het rijbewijs van klager, zonder zich met klager te verstaan, hoewel hij wist dat klager in een inrichting verbleef wegens een psychische aandoening. Het hof acht deze handelwijze van de notaris laakbaar en wel dusdanig dat het hof de maatregel van waarschuwing op zijn plaats acht.' (Hof Amsterdam 3 februari 2005, ECLI:NL:GHAMS:2005:AS7058)

De inhoud van het document waaronder de te legaliseren handtekening werd geplaatst, was een reden voor een van de kamers voor het notariaat om van de notaris 'terughoudendheid' te eisen: 'De legalisatie betrof de handtekening onder een document in de Franse taal, welke taal K-N, naar zijn zeggen, onvoldoende machtig was. Het document had betrekking, zoals aan K-N werd meegedeeld, op de verwerping van een nalatenschap; een rechtshandeling die, zoals een kandidaat-notaris bekend is, serieuze financiële consequenties kan hebben. Gelet op deze bijzondere omstandigheden had K-N de nodige terughoudendheid in acht behoren te nemen bij het legaliseren van de handtekening van X in die zin dat hij zich ervan had dienen te vergewissen dat X begreep wat zij tekende alvorens haar handtekening te legaliseren. K-N heeft dat niet althans onvoldoende gedaan. Daarmee heeft hij de belangen van X op een ontoereikende wijze in het oog gehouden.' (Kamer voor het notariaat Arnhem-Leeuwarden 15 april 2016, ECLI:NL:TNORARL:2016:9)

2. WAT IS LEGALISATIE NIET?

A. Legalisatie is niet verplicht...

'Artikel 39 Wna schrijft voor hoe de notaris de identiteit van comparanten bij een akte moet vaststellen. Een voorschrift met betrekking tot de vaststelling van de identiteit van partijen die niet zelf bij de akte compareren, geeft de

wet echter niet. Het is echter een goed gebruik binnen het notariaat om, indien de notaris niet-verschijnende partijen niet zelf kent, hun handtekeningen op een door hen af te geven volmacht door een collega ter verificatie te doen legaliseren. Op dat moment zullen zij zich uiteraard voor die notaris moeten legitimeren. Bij een voor de notaris onbekende partij (...) voldoet verificatie van de handtekeningen op de volmacht aan de hand van een kopie van het paspoort niet, omdat de notaris niet in de gelegenheid is geweest de identiteit en de handtekeningen van de verkopers aan de hand van het origineel te verifiëren. Nu aan dit oordeel geen wets- of beroepsregelen grondslag ligt, heeft een notaris een zekere beleidsvrijheid om soms met verificatie aan de hand van een kopie van een identiteitsbewijs genoeg te nemen, wanneer hij meent dat zoiets onder de omstandigheden verantwoord is; hij doet dit echter wel op eigen risico.' Hof Amsterdam 12 januari 2006, ECLI:NL:GHAMS:2006:AU9664.

B. ... maar ook niet overbodig

De klacht van een cliënt die zich onheus bejegend voelde door de notaris omdat die bij de aanvaarding van een nalatenschap, legalisatie van de handtekening van de cliënt had gevraagd, werd verworpen. De legalisatie van een handtekening is, mede met het oog op de ingrijpende gevolgen die aanvaarding heeft, een praktijk die in het notariaat gebruikelijk is en als zorgvuldig kan worden aangemerkt, zie Gerechtshof Amsterdam 13 januari 2015, ECLI:NL:GHAMS:2015:29.

C. Een noodzakelijk onderdeel van de wilscontrole

Een verwijt aan de notaris dat hij onvoldoende recht had gedaan aan de wilscontrole van de leden van een vereniging doordat hij de identificatie van de leden en de legalisatie van hun handtekeningen aan derden – die de leden kenden – had overgelaten, vond geen weerklank bij het hof. Dat was van oordeel dat de wilscontrole door de notaris voldoende was, omdat hij de leden bij drie gelegenheden

de mogelijkheid had geboden om te reageren op de verschillende concepten van de gepasseerde akte: in de algemene ledenvergadering, een informatiebijeenkomst en in de uitnodiging in een door hem verzonden brief aan de leden. Hof Amsterdam 16 juli 2013, ECLI:NL:GHAMS:2013:2022.

3. WIE MAG LEGALISEREN?

A. Delegeren mag ...

De notaris hoeft niet zelf de identiteit vast te stellen en waar te nemen dat de handtekening (vloeiend) wordt gezet. De notaris moet wel waarborgen dat beide handelingen zorgvuldig worden verricht. Dat kan door het hanteren van een kantoorprotocol en het voldoende instrueren van de personeelsleden om conform dit protocol te werk te gaan. Rechtbank Rotterdam 10 januari 2008, ECLI:NL:RBROT:2008:BC6145.

Ook de tuchtrechter vindt delegatie geoorloofd. Het enkele feit dat de legalisatie door een medewerker en niet door de notaris zelf is verricht, betekent niet dat de legalisatie ongeldig is. Hof Amsterdam 23 september 2014, ECLI:NL:GHAMS:2014:4051.

B. ... maar de notaris blijft verantwoordelijk

Het handelen of nalaten van de medewerker van de notaris wordt aan de notaris toegerekend, ongeacht of hij persoonlijk contact heeft gehad met klager. De notaris kan zich daarvoor niet disculperen. Hof Amsterdam 16 juni 2005, ECLI:NL:GHAMS:2005:AT8684.

C. Delegatie hoeft niet te worden vermeld

Een klacht van het Bureau Financieel Toezicht dat de notaris niet op de volmacht heeft vermeld dat de handtekening in het bijzijn van een medewerker van zijn kantoor is gezet, werd verworpen door Hof Amsterdam in zijn uitspraak van 22 maart 2016, ECLI:NL:GHAMS:2016:1097. ■



De Nederlandse manier van leven

Het parlementaire jaar is weer met veel traditioneel vertoon begonnen. Koetsen, troonrede en koffertje, het kwam allemaal voorbij. Allemaal symbolen van onze parlementair georganiseerde democratie. De regeringsboodschap is optimistisch: het gaat goed met Nederland, in ieder geval economisch gezien. Toch is er

sprake van een chronische ontevredenheid waar overheid en politiek geen antwoord op hebben. Zorgen over de stand van het land en de 'Nederlandse manier van leven', wat dat laatste dan ook moge zijn. In ieder geval ervaart men de grote migratievraagstukken als een bedreiging voor die manier van leven.

TOLERANTIE

Naar de mening van veel politici kent die 'Nederlandse manier van leven' een groot respect voor democratie en haar fundamenteën. Vrijheid van meningsuiting, godsdienst en onderwijs. Vrijheid die zich ook kenmerkt door een grote mate van tolerantie en begrip voor wat (nog) niet de 'Nederlandse manier van leven' is. Zorgelijk is het dan ook dat juist als het gaat om die belangrijk gevonden manier van leven, tolerantie het veld moet ruimen voor meer intolerantie. En natuurlijk moet het 'pleur op' van onze premier niet uit zijn verband worden getrokken. Maar het feit dat bij de opening van het parlementaire jaar er uren over gedebatteerd is, geeft aan dat dit een gevoelige grens is, daar waar deze door onze eerste minister is overgestoken. Gevaarlijk omdat dit mijns inziens geen bijdrage levert aan die integratie, maar in dat debat veeleer polariseert.

BIJ DE HAND

In ons land leven ruim een miljoen moslims. Hoe kunnen we het multicultureel zijn van onze samenleving nog negeren? De overheid vraagt nadrukkelijk om integratie en assimilatie met die 'Nederlandse manier van leven'. En dan met name bezien vanuit de democratische grondwaarden – een grote mate van vrijheid, gelijkwaardigheid en solidariteit – die bewaakt worden door het feit dat we in een rechtstaat leven.

Dat vraagt ook dat we die mede-Nederlanders bij de hand nemen en informeren over wat die rechtstaat voor regels kent, gebaseerd op die grondwaarden. Ook daarbij dient het notariaat als onderdeel van die rechtstaat haar verantwoordelijkheid te nemen.

OUDERE MIGRANTEN

Mede vanuit onze maatschappelijke betrokkenheid werken we inmiddels al ruim een jaar samen met het Netwerk van Organisaties van Oudere Migranten, NOOM. Een grote koepel waarin organisaties voor onder meer oudere Chinese, Marokkaanse, Turkse, Caribische en Surinaamse migranten verenigd zijn. Wij hebben er als KNB voor gekozen om samen met hen voorlichtingsmateriaal en voorlichtingsfilmpjes in het Nederlands, Turks en Marokkaans te maken. Daarbij komen basale zaken aan de orde zoals ons Nederlands erfrecht, het maken van testamenten, het herkennen van financieel misbruik en het levenstestament. Daarmee dragen we een steentje bij aan het integratieproces dat maakt dat op den duur de 'Nederlandse manier van leven' ook voor velen van hen een vanzelfsprekende manier van leven wordt. ■

Jef Oomen | VOORZITTER KNB

Notariaat presenteert nieuw plan voor interne toetsing

‘Toezicht moet meer dan goed zijn en mag niet verslappen’, zei Tweede Kamerlid Michiel van Nispen (SP) 12 september tijdens de Juridische Poort in Den Haag. Hier werd het nieuwe plan voor interne toetsing van het notariaat gepresenteerd. Van Nispen waarschuwt dat er niet op interne toetsing moet worden bezuinigd.

Intensievere toetsing bij kantoren die een kwaliteitstekort blijven vertonen, het instellen van bijzonder beheer auditoren, meer aandacht voor specialisatie en een variabele toetsingsfrequentie. Dit zijn de belangrijkste wijzigingen in de intercollegiale toetsing van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Heeft de auditor de overtuiging dat de kwaliteit van de praktijkvoering,



dossierbehandeling en de cultuur van het kantoor zodanig zijn dat er geen risico's zijn, dan zal een audit van eens in de vijf jaar volstaan. Als daar aanleiding toe is, wordt de frequentie opgevoerd naar drie jaar en in uitzonderlijke gevallen naar één jaar. Rob van Otterlo, professor Organization of legal services aan de Universiteit van Amsterdam, vindt vijf jaar veel te lang. 'Ook een excellent of een goed kantoor kan binnen die tijd zonder de nodige aandacht afglijden naar een ongewenst niveau.'

GEEN CLOSED SHOP

Bij gefundeerde zorgen over de kwaliteit of integriteit van een notaris worden frequentie en intensiteit verder verhoogd. Sneller dan in het verleden wordt bepaald of verbeterpotentieel aanwezig is, of dat afbouw van de praktijk de optimale oplossing is. Daartoe richt de KNB een groep van 'bijzonder beheer auditoren' in. Volgens Jef Oomen, voorzitter van de beroepsorganisatie, is interne toetsing geen *closed shop*. Misstanden worden altijd gemeld aan toezichthouder Bureau Financieel Toezicht (BFT). Van Otterlo benadrukt dat het BFT geen expert op het notariële vlak is en daarom beter moet samenwerken met de KNB. Als het aan de voorzitter ligt, gebeurt dit zeker.

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

Symposium kandidaat-notarissen 'dilemma's en intervisie'

Ook in 2016 organiseert de KNB in samenwerking met de commissie kandidaat-notarissen een symposium uitsluitend voor kandidaat-notarissen. Het onderwerp dit jaar is 'dilemma's en intervisie'. Het symposium vindt plaats op dinsdag 15 november van 15.00 uur tot 21.00 uur in de Jaarbeurs in Utrecht.

Nora van Oostrom-Streep opent het symposium. Tijdens het symposium volgen de deelnemers in subgroepen drie workshops. De onderwerpen van de workshops zijn 'tuchtrecht en aansprakelijkheid', 'intervisie' en 'feedback geven en ontvangen'. De deelnamekosten bedragen 299 euro inclusief *walking dinner* en een afsluitende borrel. Aan het volgen van het symposium zijn 4 PE-punten (management) verbonden.

Voor meer informatie en inschrijven: KNB, cursussen en congressen: cursussen@knb.nl of NotarisNet/Over KNB en opleidingen.

KNB en NOvA tevreden over wetsvoorstel bestuur en toezicht rechtspersonen

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en de Nederlandse Orde van Advocaten (NOvA) zijn tevreden dat een aantal punten die zij in de consultatiefase naar voren hebben gebracht, is overgenomen in het wetsvoorstel bestuur en toezicht rechtspersonen. Zo voorziet het wetsvoorstel thans in de mogelijkheid om een monistisch bestuursstelsel bij de vereniging en de stichting te gebruiken.

Dit blijkt uit het advies dat de Gecombineerde Commissie Vennootschapsrecht (GCV) namens de beide beroepsorganisaties over het wetsvoorstel heeft uitgebracht. De GCV heeft in dit advies, op enkele uitzonderingen na, geen punten uit het advies over de consultatieversie

opnieuw naar voren gebracht. Ingegaan wordt nog slechts op enkele aspecten die in het wetsvoorstel zijn gewijzigd ten opzichte van de consultatieversie. De GCV vindt het nuttig dat de algemene bepalingen over aansprakelijkheid van bestuurders en commissarissen die voor alle rechtspersonen gelden nu in het algemene gedeelte worden opgenomen. Tevens is het nuttig dat op deze wijze wordt verduidelijkt dat een aantal basisnormen voor alle bestuurders en commissarissen van alle rechtspersonen geldt.

Meer informatie: KNB, Corrie Heck, c.heck@knb.nl, 070 3307158

Tweede Kamer akkoord met fusie notarieel pensioenfondsen

De Tweede Kamer heeft ingestemd met een fusie tussen Stichting Notarieel Pensioenfonds en Stichting Bedrijfspensioenfonds voor medewerkers in het Notariaat. Een fusie stelt de pensioenfondsen in staat om te komen tot schaalvergroting – en daarmee ook tot kostenbesparingen.

De twee pensioenfondsen willen juridisch fuseren tot één bedrijfstakpensioenfonds, Stichting Pensioenfonds Notariaat (SPN). Om de fusie mogelijk te maken, is een wijziging van de Wet op het notarisambt noodzakelijk, daarin staat namelijk dat notarissen verplicht zijn deel te nemen in het beroepspensioenfonds

SNPF. Na de fusie is dit echter het bedrijfstakpensioenfonds SPN. Met de fusie kan 2,4 miljoen euro per jaar aan kostenbesparing worden gerealiseerd. Deze besparing zit vooral in de uitvoering zoals governance, bestuursadvisering, accountantscontrole, toezicht, communicatie en administratie. Daarnaast is een besparing te verwachten op het gebied van de vermogensbeheerkosten.

Meer informatie: KNB, Willem Geselschap, w.geselschap@knb.nl, 070 3307133

Notariaat werkt steeds meer met zzp'ers

De behoefte aan goed geschoold personeel is binnen het notariaat sterk aanwezig. In veel praktijken werken steeds meer kandidaat-notarissen op zzp-basis en notarieel medewerkers die als flexibele schil de drukte opvangen. Dit staat in de halfjaarlijkse rapportage van de peer reviews.

Het eerste halfjaar van 2016 werden 136 toetsingen uitgevoerd. 9 keer werd geconstateerd dat het kantoor niet volledig voldoet en dat binnen 3 tot 6 maanden één of meer verbeteringen dienen te worden doorgevoerd. In 4 gevallen adviseerde de auditor om het verbetertraject met een heraudit af te ronden.

Meer informatie: KNB, Lex Diks, l.diks@knb.nl, 070 3307228

KNB Cursusagenda

8 november 2016

Tweetraps testament en tweetrapsafwikkeling

Modellen zullen de leidraad vormen van deze erfrechtelijke cursusdag: van tweetrapslegaat tot derde trap. Ook aan de tweetraps(papieren)schenking zal aandacht worden besteed.

9 november 2016

Fiscale actualiteiten

Aan de hand van wetgeving, jurisprudentie, theorie en eventueel korte casusposities biedt de docent praktijkgerichte informatie over een selectie van belangrijke fiscaal-juridische actualiteiten.

14 november 2016

Studiedag voor notariële medewerkers

In de ochtend worden verschillende aspecten van de schenk- en erfbelasting behandeld. Het middagedeelte zal gaan over de laatste ontwikkelingen op het gebied van het levens- testament, waarbij met name het medisch deel aan de orde komt.

16 t/m 23 november 2016

Hoorcollege 'Invoering beperkte gemeenschap van goederen'

In drie uur wordt u in hoorcollegevorm bijgepraat over de voorgeschiedenis en de

inhoud van het wetsvoorstel, de gevolgen voor de notariële praktijk en de fiscale aspecten van deze nieuwe wetgeving.

21 november 2016

Actualiteiten voor de DGA, civiel en fiscaal

De docenten bespreken ontwikkelingen in wetgeving, jurisprudentie en onderzoek die voor de advisering van de DGA van belang kunnen zijn. Praktijkcasussen kunnen eveneens de revue passeren.

22 november 2016

Alles over geheimhouding en het verschoningsrecht

In deze cursus komt aan de orde hoe met deze problematiek in de praktijk om te gaan. Wat zijn de (tegengestelde) gedachten? Hoe kun je mogelijke aansprakelijkheid (tuchtrechtelijk, civielrechtelijk en strafrechtelijk) beperken? De docenten bespreken dilemma's die elke (kandidaat-)notaris vandaag de dag kunnen overkomen.

24 november 2016

Omzetbelasting onroerende zaken

Behandeling onderwerpen aan de hand van de teksten Wet op de omzetbelasting 1968 en de Wet op belastingen van rechtsverkeer in combinatie met praktijkvoorbeelden.

De volgende managementcursussen worden op verschillende data en locaties aangeboden.

Ondernemerschap

In de training ondernemerschap leert u de essentie van succesvol ondernemerschap in het notariaat. U leert hoe u een missie en visie voor uw kantoor ontwikkelt en hoe u deze kunt verankeren in een strategie. Wat onderscheidt u van andere notariskantoren? Wat is uw toegevoegde waarde? U krijgt in deze training belangrijke marketinginstrumenten aangereikt die voor ondernemerschap belangrijk zijn.

De notaris als leidinggevende

In deze workshop wordt stilgestaan bij de benodigde competenties van de (kandidaat-)notaris. U leert hoe u als leidinggevende deze competenties bij degenen die u aanstuurt kunt ontwikkelen. Het geven van constructieve feedback is daarbij een belangrijke vaardigheid. Ook wordt aandacht besteed aan de verschillende leiderschapstijlen en het effect daarvan op de ontwikkeling van medewerkers.

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

KNB reageert op wetsvoorstel Omgevingswet

In het wetsvoorstel tot wijziging van de Omgevingswet (Aanvullingswet grondeigendom) wordt onder andere in het onteigeningsproces een nieuwe rol toegedicht aan de notaris. Niet het vonnis van de burgerlijke rechter, maar een notariële akte vormt straks het sluitstuk van de onteigening. Het wetsvoorstel mist nog belangrijke waarborgen voor de uitvoering en de verantwoordelijkheid van de notaris. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) heeft hier in haar reactie op de consultatie opmerkingen over gemaakt.

Het wetsvoorstel zorgt voor herstructurering van de regelgeving voor het grondbeleid met het daarbij behorende instrumentarium voor grondeigendom. Dit instrumentarium is nu nog geregeld in verschillende wettelijke regelingen: Wet voorkeursrecht gemeenten (Wvg), Onteigeningswet en Wet inrichting landelijk gebied (Wilg). Door het wetsvoorstel worden deze verschillende regelingen onder één wet, de Omgevingswet, gehangen. Tevens wordt er een nieuw instrument toegevoegd, te weten de stedelijke kavelruil.

REGELS VEREENVOUDIGEN

Daarnaast moet het wetsvoorstel zorgen voor een verdere stelselherziening van het omgevingsrecht. De doelstelling van het ministerie van Infrastructuur en Milieu is om de regels voor overheden te vereenvoudigen en te verbeteren, alsook de positie van de burger (grondeigenaar) verder te versterken. De KNB heeft echter bij deze doelstelling diverse kanttekeningen geplaatst, vooral waar het de rechtsbescherming en de uitvoering van de nieuwe regels betreft.

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

KNB lokt consumenten met zadelhoesjes

De KNB heeft van 20 tot en met 24 september op de 50PlusBeurs in Utrecht gestaan om het levenstestament te promoten. Naast een stand had het notariaat ook een lezingruimte tot haar beschikking. De stand en de lezingen van de KNB werden druk bezocht. De speciaal voor de beurs gemaakte zadelhoesjes vonden gretig aftrek.



De meeste vragen gingen naast het levenstestament over het besparen van erfbelasting, het uitsluiten en onterven van naasten en schenkingen doen. Dagelijks werd de stand bemand door (kandidaat-)notarissen, medewerkers van de Notaristelefoon en iemand van het KNB-bureau.

CAMPAGNE WIE VAN DE DRIE

De deelname van de KNB stond in het teken van de landelijke campagne 'Wie van de drie'. Dit om het levenstestament bekend te maken bij het grote publiek. Naast de folders 'Wie geeft u het vertrouwen?' en 'Waar zegt ik JA tegen?' en de checklist levenstestament, werden ook zadelhoesjes uitgedeeld. Dit onder het mom van 'Wie springt er voor u op de fiets?'. De zogenoemde *goodies* vonden gretig aftrek bij de bezoekers van de beurs. Ook de folders en checklists werden veel meegenomen.

Meer informatie: KNB, Annelies van der Laan,
a.vanderlaan@knb.nl, 070 3307169



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

SPANJE SPECIALIST in:
SUCCESSIE-AANGIFTE en AFWIKKELING
van NALATENSCHAPPEN, TESTAMENTEN,
ESTATE-PLANNING,
ADVIES BIJ AAN- en VERKOOP O.G.

 **servitur sl**

Bezoekadres:

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

Correspondentie adres:

Apartado de correos 216
03508 BENIDORM
(Alicante) Spanje

Telefoon: (+34) 96 585 0891
Telefax: (+34) 96 586 6988
E-mail: servitur@servitur.es
Internet: www.servitur.eu

DÉ VERZEKERINGSSPECIALIST VOOR NOTARIAAT EN ADVOCATUUR

Ron Borgdorff is verzekeringsspecialist voor notarissen, advocaten en vrijgevestigde juristen. Ron kent de specifieke risico's van deze juridische beroepsgroepen. Met ruim 25 jaar ervaring staat hij borg voor een persoonlijk, gedegen advies op maat en korte lijnen.

U wilt een financieel adviseur met verstand van úw zaken?

Neem contact op voor een afspraak.
Bel 033-20 35 000 of mail naar
ron@ronborgdorff.nl

WWW.RONBORGDOORFF.NL
van Boetzelaerlaan 24H
3828 NS Hoogland


RON BORGDOORFF
FINANCIEEL ADVISEUR VOOR
NOTARIAAT & ADVOCATUUR



RIJKE
25
JAAR
ADVISEUR
VOOR
NOTARIAAT & ADVOCATUUR

VERZEKERINGEN ZOWEL ZAKELIJK ALS PARTICULIER OA:
BEROEPS- EN BEDRIJFSAANSPRAKELIJKHEID • GELD- EN FRAUDE
• ARBEIDSONGESCHIKTHEID • RECHTSBIJSTAND • RECONSTRUCTIE



VAN WEEGHEL DOPPENBERG KAMPS
NOTARISSSEN | JURISTEN | ADVISEURS

SPECIALISTEN VOOR GRENDOVERSCHRIJDENDE ZAKEN DUITSLAND-NEDERLAND

- individuele adviezen voor ondernemer, particulier en adviseur
- gespecialiseerde juristen
- gekwalificeerde taalkennis
- internationaal netwerk



TELEFOON +31 (0)314 37 22 22 | E-MAIL info@vwdknotarissen.nl
INTERNET vwdknotarissen.nl | vwdknotare.de
BEZOEKADRES Keppelseweg 1-3, 7001 CE Doetinchem

RECHTS
ORDE 

rechtsorde.nl

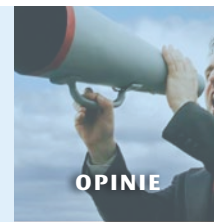
Elke zaak op orde...

...met de veelzijdigheid van Rechtsorde

De zoekmachine
voor juridische professionals.

Ga naar www.rechtsorde.nl
en sluit gratis een proefabonnement af.

Bolide met vijf lekke banden



In *Notariaat Magazine* 6/2016 stond de column van Jef Oomen onder de titel 'Vijftig tinten grijs'. Geen iconisch vervolg op de sm-avonturen van Anastasia Steele en Christian Grey, maar een citaat van een zeer ervaren rechter. Een duet van twee bedaagde heren dus. En aldus wordt weer eens de aansluiting gemist met wat de gemiddelde Nederlander boeit.

OP DE TOCHT

De ingang van Oomen is de stelling van het Openbaar Ministerie (OM) dat het notariële ambtsgeheim zou zijn verworpen 'van schuilkerk naar hangar'. Feit is dat het notariële ambtsgeheim zwaar op de tocht staat. Het arrest-Notaris Maas is echter duidelijk: *'dat het verschoningsrecht van de notaris zich alleen uitstrekt tot datgene waarvan de wetenschap hem als zodanig, dat wil zeggen als notaris, is toevertrouwd en dat alles waarvan de wetenschap hem als zodanig is medegedeeld, ook als hem toevertrouwd heeft te gelden.'* Inmiddels zijn er forse uitzonderingen.

OPGAAF GEGEVENS

De notaris verstrekt aan de inspecteur of de ontvanger de in artikel 29 lid 8 Wet op het notarisambt (Wna) bedoelde gegevens. Verder noem ik de auditoren

van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie en het Bureau Financieel Toezicht.

De officier van justitie kan volgens artikel 25 lid 9 Wna van de notaris opgaaf van een groot aantal gegevens vorderen. Naast de in de wet genoemde gegevens, maar volgens vaste jurisprudentie, kan van de notaris opgaaf worden gevorderd van de gegevens van alle personen die direct of indirect bij de beschreven transacties/betalingen betrokken waren, zoals verkopers, kopers, hypotheekgevers, hypotheekhouder, schuldenaar, schuldeiser en borgtochtverleners alsmede namen en adressen, (toenmalige) adressen, (toenmalige) woonplaatsen en rolbeschrijvingen (zoals gevolmachtigde, woordvoerder, contactpersoon, enzovoort) van eventuele andere personen die actief betrokken waren bij de beschreven transacties/betalingen.

VERSLAG

De notaris kan slechts in zeer uitzonderlijke gevallen bij de tuchtrechter een beroep doen op verschoning. Begin daarom voordat je als cliënt een (civiele) procedure start eerst een tuchtprocedure tegen de notaris. De behandeling bij de tuchtrechter en diens beslissing zijn immers openbaar. Aan het eind maakt de tuchtrechter in haar uitspraak een net

verslag op van het verhandelde ter zitting. De klager legt vervolgens die uitspraak over aan de civiele rechter. Geheimhouding de facto exit. Zie eerder mijn artikel 'Forumshopping' in *WPNR* 6149. De klager start de tuchtprocedure dus uitsluitend over het aspect waar het ambtsgeheim hem dwarszit; voor het overige kan hij ervan uitgaan dat de notaris niets verklaart. Het effect hiervan is, dat de geheimhouding de facto ter beschikking staat van de cliënt. Hij bepaalt immers op welk punt de notaris zich (niet) verklaart. En dat is precies het omgekeerde wat de Hoge Raad heeft overwogen in het Notaris Maas-arrest. Het ambtsgeheim is hiermee verworpen tot een bolide met vijf lekke banden: best een strakke *performance*, maar je komt er geen meter mee vooruit.

AMBTSMISDRIJF

Met zoveel lekken in de geheimhouding zou het zomaar kunnen dat de notaris zich een tikkeltje zorgeloos gaat uiten. Ten onrechte: als de notaris iets wat geheim is openbaart, blijft dat een ambtsmisdrijf.

Ritzo Holtman, notaris in Utrecht



vanAntwerpenAccountancy

ACCOUNTANTSKANTOOR VOOR NOTARISSEN

BENOEMINGEN | OVERNAMES | FUSIES

Den Haag
www.notarisaccountants.nl
088 – 454 00 00



Gebruik van plaatsnaam van grote stad in domeinnaam en e-mailadres levert geen verwarring op

Uitspraak: *ongegron*

Casus

Vijf notarissen van notariskantoor K hebben bij brief in oktober 2013 twee notarissen van notariskantoor N in dezelfde stad Z verzocht het gebruik van de naam van de stad als domeinnaam en in e-mailadressen die eindigen op de naam van de stad, te staken en voor een andere domeinnaam te kiezen. In februari 2013 is bij gelegenheid van een intercollegiale toetsing in het rapport vermeld:

'Aandachtspunt(en):

Het kantoor heeft als websiteaanduiding: www.notarisZ.nl.

De toenmalige auditor noemde dit aandachtspunt aangezien in 2010 de notariële regelgeving het gebruik van een dergelijke domeinnaam niet toestond wanneer er meerdere notariskantoren in die plaats gevestigd waren.

Thans kan geconcludeerd worden dat de opvattingen daarover in drie jaar gewijzigd zijn en er geen dringende reden is de domeinnaam aan te passen, mede omdat de andere in plaats Z gevestigde notariskantoren niet daartegen zijn opgekomen.'

Eind 2014 wordt de zaak aan de KNB voorgelegd, die K als volgt informeert: '(...) Het gebruik van een domeinnaam of kantoornaam met daarin de term notaris, notarissen of notariskantoor e.d. in combinatie met een plaatsnaam is alleen toegestaan indien in een plaats één notaris is gevestigd en dus niet het beeld kan ontstaan dat er slechts één notaris(kantoor) in de betreffende plaats gevestigd terwijl dit niet zo is. In Z zijn (vanzelfsprekend) meer notarissen en notariskantoren gevestigd, waardoor het gebruik van de gewraakte domeinnaam op grond van artikel 19 Vbg en de huidige stand van de rechtspraak niet is toegestaan. Hierbij hoeft niet te worden aangetoond dat de naamgeving verwarring oplevert. Ook het

argument van uw collega's dat Z zo groot is dat de verwarring niet zou kunnen ontstaan is niet ter zake doende. De naamgeving komt niet overeen met de werkelijkheid. (...)

De door uw collega's gehanteerde argumentatie zou ook gelden voor Z, toch is dit niet toegestaan.

Er is geen aanleiding om aan te nemen dat de bewuste regel op korte termijn zal worden gewijzigd of afgeschaft. Dit houdt in dit de regel onverkort van toepassing blijft. (...)

Begin 2015 stuurt K dit bericht door aan N, die daarop niet reageert.

Het oordeel

In de deze zaak gaat het niet om het gebruik van een kantoornaam, maar om het gebruik van de naam van een stad in een domeinnaam en in e-mailadressen. De door N gebruikte aanduidingen stemmen overeen met de werkelijkheid, zij zijn in die stad gevestigd. Bovendien ontbreekt, anders dan in de toelichting op artikel 19 Verordening beroeps- en gedragsregels 2011 (Vbg) wordt bedoeld, de toevoeging 'kantoor' of 'praktijk', zodat ook in zoverre niet kan worden gezegd dat in de domeinnaam of de e-mailadressen de suggestie ligt besloten dat het kantoor van N het enige notariskantoor in die stad is. Reëel gevaar voor verwarring bij het publiek door het gebruik van de gewraakte aanduidingen is dan ook niet te duchten.

Dat dit gevaar voor verwarring niet reëel is, blijkt wat betreft de domeinnaam verder uit het feit dat, zoals ter zitting in hoger beroep is besproken, bij het zoeken met Google naar 'notaris Z' ook andere notariskantoren te Z worden gevonden. Wat betreft de e-mailadressen geldt daarnaast dat die in de regel eerst worden gebruikt in het contact tussen cliënt en het kantoor van de notarissen, zodat niet valt in te zien dat het gebruik kan leiden tot verwarring.

Dat verwarring in werkelijkheid niet of nauwelijks bestaat, wordt ten slotte bevestigd door de verklaring van K, die

toegeeft dat het gebruik van domeinnaam en e-mailadressen door N bij zijn weten nimmer heeft geleid tot verwarring.

Het hof verklaart de klacht ongegrond
Hof Amsterdam 9 augustus 2016,
ECLI:NL:GHAMS:2016:3228

Opmerking

De uitspraak lijkt nogal gekunsteld te zijn opgehangen aan het feit dat het woord 'praktijk' of 'kantoor' niet in de domeinnaam voorkomt, om zo aan de ogenschijnlijk toch duidelijke regeling van artikel 19 Vbg voorbij te kunnen gaan. Anderzijds is het de vraag of de regeling zijn doel niet voorbij schiet in een geval als deze, waarbij het duidelijk is dat er meerdere notariskantoren in de stad zijn gevestigd. De discussie hoe groot een plaats moet zijn om daarvan de domeinnaam te mogen gebruiken, lijkt hiermee geopend te zijn.

Notaris beschermt bejaarde niet tegen financieel misbruik, van berisping naar schorsing

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

Klager K, toen 85 jaar, komt in 2011 in aanraking met de gebroeders S in verband met schilderwerkzaamheden aan zijn woning. De gebroeders S waren met hun bv actief in de handel in elektronica-artikelen en discountgoederen. In juni 2011 vestigt K ten behoeve van een bank een hypotheek op de woning, onder meer ten behoeve van de uitvoering van werkzaamheden aan de woning en ontvangt hij een geldlening van 84.000 euro. In september 2013 betreft S een partij goederen van D Ltd., waarvan E bestuurder is. In verband met liquiditeitsproblemen doet S aan E een financieringsvoorstel, inhoudende dat K zijn woning verkoopt aan D Ltd., waarbij een deel van de

koopsom in goederen zou worden voldaan. E betreft onroerendgoedbedrijf F bij de onderhandelingen.

In het taxatierapport van de woning is de marktwaarde van de woning vastgesteld op 275.000 euro. Het rapport vermeldt onder andere:

‘c. onbewoond opgeleverd: Nee, Huidige eigenaar gaf aan niets van een verkoop te weten tevens de voorkeur heeft er tot aan zijn overlijden er te blijven wonen.’

Na de taxatie levert D Ltd. meer goederen aan S. Een factuur van D Ltd. aan S ter attentie van K vermeldt dat D Ltd. goederen tot een totaalbedrag van 168.000,13 euro aan S heeft geleverd. Notaris N stelt een concept van een koopovereenkomst op waarbij K zijn woning verkoopt aan F. Daarin staat onder meer: ‘De koopprijs van het verkochte bedraagt: € 248.000,00. Deze is voor een gedeelte ad € 168.000,00 voldaan doordat koper goederen aan verkoper heeft geleverd ter waarde van dit bedrag. Het restant ad € 80.000,00 zal bij de overdracht worden voldaan. Verkoper zal het verkochte levenslang blijven huren voor € 1,- per maand exclusief kosten van gas, water en elektra.’

De koopovereenkomst is op 21 oktober 2013 ten kantore van N ondertekend. K was daarbij aanwezig met een van de broers S.

K diende nog 7.104,98 euro te betalen in verband met de aflossing van zijn hypothecaire lening. E heeft dit bedrag vóór de levering, op 29 oktober 2013, in contanten aan N betaald, nadat E dat bedrag van S had ontvangen.

In mei 2014 vordert K van de rechtbank vernietiging van de koopovereenkomst, dan wel van de bepaling dat de koopsom deels wordt betaald in goederen. Bij vonnis van 18 februari 2015 heeft de rechtbank de vorderingen van K afgewezen.

De kamer voor het notariaat Arnhem-Leeuwarden heeft N de maatregel van berisping opgelegd (ECLI:NL:TNORARL:2015:40). N gaat tegen deze beslissing in beroep bij het hof.

Het oordeel

De kamer heeft onder meer overwogen dat N verwijtbaar in gebreke is gebleven ter zake van de zorgplicht jegens K. N heeft onvoldoende onderzoek verricht ten aanzien van de voorgewende familie-verhouding tussen K en S, en evenmin naar de reden waarom K zijn woning wilde verkopen met als tegenprestatie de levering van goederen aan de gebroeders S. Er is niet gebleken dat K de niet-alledaagse constructie kon overzien. N had de bestaande onevenwichtigheid tussen K en de andere partijen moeten compenseren. Het hof voegt hieraan toe dat in dit geval de zorgplicht van N meebracht, dat hij de details en de gevolgen van de overeenkomst vooraf met K buiten aanwezigheid van de overige betrokken partijen moest bespreken om zo te verifiëren of K de rechtsgevolgen en risico's van de overeenkomst begreep en daarmee instemde. Het had daarbij in de rede gelegen dat de notaris de (bijzondere) juridische en financiële (rechts)gevolgen en risico's voor K vooraf op schrift zou hebben toegelicht, zodat K daarvan tijdig kennis had kunnen nemen en zich daarover had kunnen beraden. Op deze wijze had N de bestaande onevenwichtigheid tussen K en de andere partijen – die voor hem kenbaar was of althans had moeten zijn – behoren te compenseren.

Ook ter zitting heeft N betoogd dat hij geen noodzaak zag om apart met K te spreken. Hij was ervan overtuigd dat K achter de transactie stond en de gevolgen daarvan overzag.

Het hof is dan ook van oordeel dat N in zijn zorgplicht verwijtbaar is tekortgeschoten. N had tot taak om zich, bij het opmaken van de koopovereenkomst en de akte van levering, ervan te vergewissen dat de tekst daarvan overeenstemde met de werkelijkheid. Bij twijfel of onduidelijkheid had hij nader onderzoek behoren te doen. Ook op dit punt is N nalatig geweest, wat hem tuchtrechtelijk is te verwijten. N heeft niet gehandeld zoals een zorgvuldig notaris betaamt en daardoor de belangen van K ernstig veronachtzaamd,

terwijl het zijn taak was om naar vermogen te voorkomen dat jegens K misbruik werd gemaakt van juridische onkunde en feitelijk overwicht. Daarmee heeft N het vertrouwen in het notariaat schade toegebracht. Het hof neemt verder in overweging dat eerder aan N de maatregel van berisping is opgelegd omdat hij tekort was geschoten bij het verstrekken van informatie inzake de risico's van een juridische constructie en de desbetreffende klager onvoldoende had gewaarschuwd en voorgelicht ten aanzien van de juridische en financiële constructie (Hof Amsterdam 15 november 2011, ECLI:NL:GHAMS:2011:BV0481).

De maatregel van berisping doet naar het oordeel van het hof onvoldoende recht aan de ernst van het verwijt. Het hof is van oordeel dat de maatregel van schorsing in de uitoefening van het ambt voor de duur van twee weken passend en geboden is.

Het hof legt de maatregel schorsing voor de duur van twee weken op.

*Hof Amsterdam 12 juli 2016,
ECLI:NL:GHAMS:2016:2773*

Opmerking

De ‘onafhankelijkheidstoets’ wordt vaak in verband gebracht met (of geschaard onder) de ‘wilsbekwaamheidstoets’, maar staat daar in beginsel los van. Op NotarisNet en www.knb.nl staat een stappenplan waarin wordt beschreven wat notarissen kunnen doen bij een constatering of vermoeden van financieel misbruik. Op dit moment is de KNB bezig dit stappenplan te actualiseren. Binnenkort wordt u daarover geïnformeerd.

Op NotarisNet zijn naast bovenstaande uitspraken ook andere tuchtuitspraken te lezen. Nadere informatie: KNB (nm@knb.nl)



PERSONALIA

Recent benoemd tot notaris

Sittard-Geleen (protocol mr. P.L.R.P.M. Schulpen), m.i.v. 1 oktober 2016 mevrouw **mr. M.F.A.M. Poolen**, kandidaat-notaris (2002); **Maastricht** (protocol mr. A.C.J. Huenges Wajer), m.i.v. 1 oktober 2016 **mr. T. de Klein**, kandidaat-notaris (2002).

Aangewezen tot toegevoegd notaris

Amsterdam (protocol mr. O.W.J. Hoefnagels) m.i.v. datum beëdiging **mr. W. ten Hove**; **Molenwaard** (protocol mevrouw mr. J. van Troost) m.i.v. datum beëdiging **mr. H. van Praag**; **Haarlem** (protocol mr. J.L. Mulder) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. S.P.L. Sturm-Peper**; **Almelo** (protocol mr. M.K. Davids) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. L.G. Davids-Benerink**; **Gorinchem** (protocol mevrouw mr. C.T.T. van Rooijen) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. E.J. Ostendorf-Dekker**; **Amsterdam** (protocol mevrouw mr. M.J.A. Laenen) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. D.C.G. van Berkel**; **Rotterdam** (protocol mr. J.C. Kuiken) m.i.v. datum beëdiging **mr. L.W. Louwerier**.

Eervol ontslag op verzoek

mr. H. Matzinger, notaris te **Den Haag**, m.i.v. 15 september 2016; **mr. P. Brakel**, notaris te **Veendam**, m.i.v. 1 oktober 2016; **mr. A.C.J. Huenges Wajer**, notaris te **Maastricht**, m.i.v. 1 oktober 2016; **mr. P.L.R.P.M. Schulpen**, notaris te **Sittard-Geleen**, m.i.v. 1 oktober 2016.

Toewijzing protocol

De minister van Veiligheid en Justitie heeft op grond van artikel 15 van de Wet op het notarisambt besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van: - mr. P.C. Planting, tot 1 februari 2016 notaris te Emmen, m.i.v. 1 september 2016 toe te wijzen aan **mr. F.K. de Vries**, notaris te **Emmen**; - mr. H. Drenth, tot 15 februari 2016 notaris te Delfzijl, m.i.v. 15 september 2016 toe te wijzen aan mevrouw **mr. K.E. Bolken**, notaris te **Delfzijl**.

Overleden

Op 24 augustus 2016 op zevenenzestigjarige leeftijd, **mr. W. Meijling**, oud-notaris te **Lossers**; Op 12 september 2016, **W. de Haan**, oud-notaris te **Almelo**.



Daniëlle van Berkel



Thomas de Klein



Lucas Louwerier



Marijke Poolen



Simone Sturm

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 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 3307111

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

Aan dit nummer werkten mee:
Aan dit nummer werkten mee:
Wilma van Hoeflaken, Roel Ottow,
Tatiana Scheltema, Peter Steeman,
Jolanda aan de Stegge, Berdine Vos-Vegter,
Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Mariska Dalmijn-Verkooijen, Bart van Gemert, Steven ten Hagen, Nora van Oostrom-Streep, 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 Uitgevers,
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 20014, 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, Martine Aspeslagh
telefoon: 070 378 0562
e-mail: m.aspeslagh@sdu.nl

ISSN: 1568-4121

© KNB/Sdu Uitgevers

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

HO
KEURMERK

Uitgeverij
Groep uitgeverij voor
wet en wetenschap



Nu verkrijgbaar op aktepapier.cib.nl:

- Hoogwaardig notarieel aktepapier tegen de laagste prijs
- Uitgebreid assortiment kantoorartikelen speciaal voor notarissen

Notarieel aktepapier van het CIB: het meest voordelige en best beveiligde papier in zijn soort!

- Nergens voordeliger: altijd ten minste 5% onder de marktprijs
- Producent van aktepapier: u koopt bij de bron
- Extra goed beveiligd door 'optisch dood' papier en microtekst
- Conform de Verordening aktepapier van de KNB
- NEN2728-gecertificeerd voor duurzaam archiveren
- Verkrijgbaar in kwaliteitssoorten Eminent en Confident
- Al leverbaar vanaf 1 doos à 6 pakken per soort
- Op werkdagen vóór 15:00 uur besteld, de volgende werkdag in huis!

In Nederland is het gebruikelijk dat waardedocumenten 'optisch dood' zijn, wat inhoudt dat het papier onder aanstraling met ultraviolet licht niet oplicht. Notarieel aktepapier is een waardedocument. Documentexperts doen bij controle op documentfraude als eerste een UV-test. Als (een gedeelte van) een document toch oplicht, kan dit een aanwijzing zijn dat er in de tekst iets veranderd is. Een vals of vervalst document zal dan ook onmiddellijk opvallen. Het aktepapier van het CIB is vervaardigd uit 'optisch dood' papier en is bovendien als enige in de markt voorzien van microtekst die leesbaar is onder een loep.

**Bel ons nu voor een gratis proefpakket
en oordeel zelf: 079 36 38 400**

Het CIB: dé kantoor specialist voor notarissen

Sinds 1937 leveren we totaaloplossingen voor de kantooromgeving en zijn we specialist op segmenten waaronder notarissen.

Naast standaard kantoorartikelen en notarieel aktepapier leveren we een uitgebreid assortiment producten speciaal voor het notariaat:

- Notariszegels en lakstaven
- Notariskoord en holnieten
- Ringtangen en -machines
- Notariszegelpersen en -stempels
- Notariële registers
- Duurzame archiefmaterialen (conform de Archiefregeling 2009)
- Luxe schrijf- en lederwaren

**Bekijk ons volledige aanbod
in onze webshop aktepapier.cib.nl**



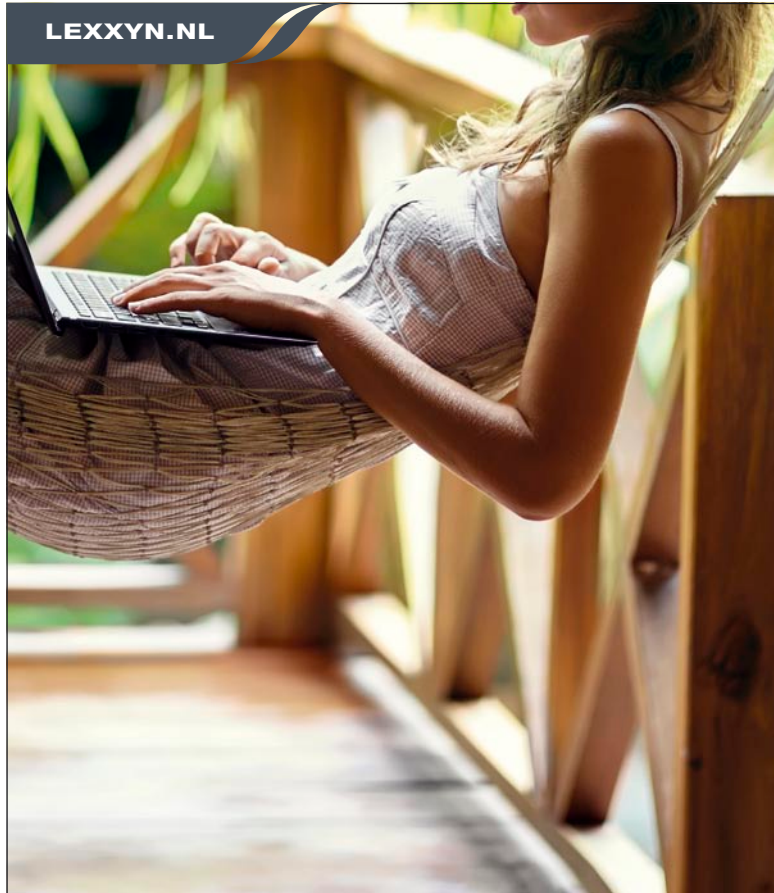
Slimme software voor de notariële praktijk...

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



1ct concept.

...veilig overal en altijd online bereikbaar

Met de cloud-diensten van ICT Concept hebt u met een paar klikken veilig toegang tot uw complete systeem. Zo kunt u NEXTassyst altijd en overal gebruiken. En als Lexxyn Groep Partner van Devoon voelen wij ons nét zo verantwoordelijk voor uw succes.

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



Amersfoort Amsterdam Eindhoven
Joure Oosterhout Rotterdam