

Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

ICT-special

editie 3 | maart 2010 | jaargang 10

De digitale toekomst

8

Evaluatie Wet
koop onroerende zaken

16

Willem Bekkers
neemt afscheid

26



VASN 10 jaar

*De liefde voor
het boerenbedrijf*

 **KNB**

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS



CIB. Juist als partner

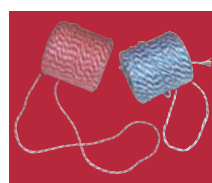
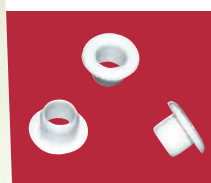


Dé kantoor­specialist voor notarissen

Notarieel Aktepapier van CIB. Betrouwbaar en geloofwaardig.

- **Eminent** hoogwaardige kwaliteit met ongeken­de allure.
- **Confident** betrouwbare kwaliteit met prima uitstraling.

Eminent en Confident zijn NEN2728-gecertificeerd en goedgekeurd door de KNB.



scherp geprijsd

CIB. Juist als partner
www.cib.nl

CIB Centraal InkoopBureau BV Postbus 330 2700 AH Zoetermeer
Telefoon (079) 36 38 440 Fax (079) 36 15 144 notarissen@cib.nl

DE TOEKOMST IS HELDER!



Niet dat wij die kunnen voorspellen. Dat gaat zelfs ons iets te ver. Onze dienstverlening is echter zo helder als het maar kan. Transparantie dus. Een absolute voorwaarde voor goed en onafhankelijk ict advies. Als eerste onafhankelijk ict adviesbureau voor het notariaat is dat waar wij voor staan. Meer dan twintig jaar ervaring met alle systemen en software garandeert u een écht onafhankelijk advies. Helder toch?

Bel of mail ons voor een gratis intake of quickscan
075 6169582 info@nicta.nl of bezoek onze site
www.nicta.nl voor meer informatie



— vertrouwde naam nieuw jasje nieuwe plek —

QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

- jaarrekeningen • bedrijfsopvolging • advisering • praktijkovername
- praktijkwaardering • uitgave bedrijfs- en salarisrapportages

De Trompet 1900B 1967 DB HEEMSKERK 0251—783278 www.quaesitor.nl

INHOUD

8 *De digitale toekomst*

In een maatschappij die vrijwel geheel door digitale processen wordt beheerst zal ook de notaris zijn werkwijze moeten aanpassen. Digitalisering is niet meer alleen een kwestie van sneller en efficiënter werken; in de toekomst krijgt ICT ook een strategisch belang.

16 *Evaluatie Wet koop onroerende zaken*

De bedenktijd levert weinig op; het ligt meer voor de hand de notaris verplicht bij de koop in te schakelen. Dat is de meest in het oog springende conclusie van de onderzoekers van het Molengraaff Instituut voor Privaatrecht van de Universiteit Utrecht.

26 *Willem Bekkers: De balans tussen profijt en professie*

Zusters zijn het, de KNB en de NOvA. Hoewel de een wat introverter is dan de ander, lijken ze veel op elkaar, de notaris en de advocaat. 'Het is niet onvoorstelbaar dat beide beroepen uiteindelijk helemaal in elkaar opgaan', meent Willem Bekkers, scheidend algemeen deken van de NOvA.



Beroeps- en praktijkuitoefening

- 36 Europese speerpunten
- 36 Incompany trainingen
- 36 Inschrijving opleiding tot notarisklerk gestart
- 36 KNB stuurgroep leges
- 37 Praktijkuitoefening antwoordt
- 37 KNB Cursusagenda

Verder in dit nummer

- 6 Nieuws
- 12 Eerste Europese coöperatie
- 14 Werken aan je communicatie
- 19 5 vragen aan DigiNotar
- 20 Agri-notarissen
- 22 Nieuw energielabel
- 24 Innovatie laatste deel
- 28 Nieuwe serie: De betrokken notaris
- 31 Ledenadministratie 2.0
- 32 Kiezen voor één strategie
- 35 Gluren bij de burens: Frankrijk
- 38 Tuchtrect
- 40 Vragen rond de elektronische koopakte
- 41 Ingezonden brieven
- 42 Personalisa
- 42 Kanocolumn

Op de cover:

De Vereniging van Agrarisch Specialisten in het Notariaat (VASN) viert in april haar tienjarig jubileum. 'Als agri-notaris heb je een toegevoegde waarde', zegt Ans Post, voorzitter van de VASN.

Op pagina 20 en 21 vertelt zij over haar liefde voor het boerenbedrijf.

© KNB/Sdu Uitgevers

Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervoelvoudigd (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.



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 1.400 notarissen en 2.100 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. Notariaat Magazine verschijnt eenmaal per maand, met uitzondering van de maand augustus. De redactie van Notariaat Magazine is onafhankelijk en werkt op basis van een redactiestatuut.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)

Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3307111
fax: 070 3621749

Redactie: Jasper Enklaar (hoofdredacteur), Mechtelt Lindenhovius (redactie), Clemens van Gessel (correctie), Shahan Hussain (secretariaat)
Telefoon 070 3307170, e-mail nm@knb.nl
Aan dit nummer werken mee:
Lex van Almelo, René Didde, Ema Heijligers, Wilma van Hoeflaken, Annet Huyser, Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Miek Smilde, Arnoud Veilbrief, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Nick van Buitenen, Kees Louwerens, Maarten Meijer (voorzitter), Ariën Nielsen, Nora van Oostrom-Streep, Dorine Oudhof, Rigtje Passchier en Teska van Vuren

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: DeltaHage
grafische dienstverlening, Den Haag

Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 95,75 euro per jaar (excl. btw en incl. administratie- en verzendkosten), prijswijzigingen voorbehouden

Abonnementenadministratie:
Sdu Klantservice
Postbus 20014, 2500 EA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3789880, fax: 070 3789783

Advertentie-acquisitie: Sales & Services,
Gerrit Kulsdom Postbus 2317, 1620 EH Hoorn
telefoon: 0229 211211, fax: 0229 270404
e-mail: sns@wxs.nl

ISSN: 1568-4121

Accountancy is ons vak, notariaat ons specialisme.



De nieuwe BNA Benchmark is uit!

Hoe doen uw collega's het? Vergelijk de prestaties van uw praktijk.
www.denotarispraktijk.nl



Bureau Notariaat & Advocatuur voor optimale:

- Bedrijfsvoering
- Managementinformatie
- Begrotingen, kostprijs, capaciteit
- Benchmarks
- Opvolging en overname
- Ondernemingsplannen
- Personeelsmanagement
- Financiële administratie
- Jaarrekeningen
- Aangiften
- Lonen
- Financiële planning

BNA, voor optimaal rendement van uw praktijk

Oude Utrechtseweg 26-28
3743 KN Baarn

Postbus 1008
3740 BA Baarn

T (035) 693 64 44
F (035) 693 95 55

info@bna-lodder.com
www.DeNotarisPraktijk.nl



Publieke taak

Notarissen hebben een publieke taak. Dat is niet alleen wettelijk zo vastgelegd, maar de meeste notarissen voelen het ook als hun verantwoordelijkheid. Jarelang kon de notaris vrijwel automatisch rekenen op een zekere maatschappelijke waardering voor de wijze waarop hij of – in toenemende mate – zij zich op natuurlijke wijze kwijtte van die publieke taak. Dat gaf veel professionele en persoonlijke voldoening.

De maatschappelijke ontwikkelingen en gewijzigde verhoudingen hebben die waardering echter onder druk gezet. Enerzijds wordt het grote publiek steeds assertiever en accepteert het minder vanzelfsprekend dan vroeger de vertrouwde positie en verworvenheden die zo eigen waren aan het notariaat. De overheid anderzijds verzakelijkt en vraagt steeds vaker zichtbare en afrekenbare resultaten. In dat laatste perspectief zie ik ook de kritische beschouwing van de President van de Algemene Rekenkamer, Saskia Stuveling, elders in dit nummer.

Ik trek mij die kritiek aan, maar vraag tegelijkertijd om begrip. Het is niet voor alle notarissen even gemakkelijk om de flinke ommezwaai die het notariaat heeft moeten maken sinds de invoering van de nieuwe Wet op het notarisambt te vertalen in een nieuwe maatschappelijke positie. Een positie die – door de marktwerking – ook nog eens veel dynamischer is geworden. Dat bleek ook weer eind januari tijdens de startbijeenkomst van de werkgroepen die aan de slag zijn gegaan met de resultaten van de regiobijeenkomsten van vorig najaar. Ook zij worstelen bij hun opdracht met het zoeken naar een acceptabel evenwicht tussen de juridische en economische benadering van het vak.

Ik verwacht dat de werkgroepen met concrete voorstellen komen om het notariaat toekomstbestendig te maken. Belangrijk daarbij is natuurlijk dat zoveel mogelijk (kandidaat) notarissen zich in die voorstellen kunnen vinden. Of dat lukt moet blijken na de presentatie van de werkgroepen tijdens de algemene ledenvergadering op 20 april. Wellicht dat de President van de Algemene Rekenkamer daarna concludeert dat de tijd van laaghangend fruit achter ons ligt. ■

Erna Kortlang | VOORZITTER

6,2 procent minder notarissen bij grote kantoren

Volgens *De Stand van de Advocatuur* 2010 is het aantal notarissen bij de grote kantoren gedaald van 601 naar 564. Het eerste exemplaar van *De Stand van de Advocatuur* wordt op 26 maart aanstaande overhandigd aan Saskia Stuiveling, president van de Algemene Rekenkamer en tevens lid van de Raad van Advies van de Nederlandse Orde van Advocaten. Volgens de *Stand* daalde de werkgelegenheid voor advocaten bij de top 50 van kantoren het afgelopen jaar met 2,5 procent, voor notarissen met 6,2 procent. Uitgever KSU baseert zich op de door de advocatenkantoren zelf aangeleverde cijfers. Bij De Brauw Blackstone Westbroek steeg vorig jaar niet alleen het aantal advocaten, er kwamen ook vijf notarissen bij. Dezelfde opvallende beweging is ook waarneembaar bij Loyens & Loeff: het aantal advocaten daalde met 11, maar het

Volgens De Stand van de Advocatuur 2010 is het aantal notarissen bij de grote kantoren gedaald van 601 naar 564.

aantal notarissen steeg van 72 naar 80. Bij Houthoff Buruma nam het aantal notarissen af, van 46 vorig jaar naar 43 nu. Bij Boekel De Nerée werd het smaldeel notariaat in het kantoor afgeslankt van 36 naar 14. KSU gaf tot vorig jaar ook *De Stand van het Notariaat* uit, maar deze publicatie is gestopt omdat het volgens de uitgever 'niet meer lonend' was. *De Stand van de Advocatuur* kan besteld kan worden via www.ksu.nl of 020 4496411.



Oratie Waaijer in druk verschenen

Boudewijn Waaijer, notaris bij Boekel De Nerée is in oktober benoemd tot Bijzonder hoogleraar Notarieel Recht aan de Universiteit van Amsterdam. Zijn oratie met de titel *Wat was was, voordat was was was?* is nu in druk uitgebracht en heeft als onderwerp de civielrechtelijke en deontologische implicaties van nieuwe wetgeving ter bestrijding van witwassen en financieren van terrorisme, op het werk van de notaris. Belangstellenden kunnen de oratie bestellen bij de afdeling Marketing & Communicatie van Boekel De Nerée (marcom@boekeldeneree.com).

St. Yves draagt over aan Zwitserleven

Levensverzekeringsmaatschappij St. Yves heeft met ingang van 31 december 2009 alle rechten en verplichtingen van portefeuille van Onderlinge Levensverzekering Maatschappij voor Notarissen en Candidaat-Notarissen 'St. Yves' overgedragen aan Zwitserleven. De overdracht is 5 februari 2010 van kracht geworden. Ook het Verantwoordingsorgaan (VO) van het SNPF vroeg in haar eerste rapport aandacht voor de positie van St Yves. In het rapport – te vinden op www.snpf.nl – buigt het VO zich onder andere over de aansturing van het beleggingsbeleid, het indexeringsbeleid en het interne toezicht. Het VO heeft een groot aantal opmerkingen en aanbevelingen. 'Alles bij elkaar lijkt er voor het bestuur nogal wat werk aan de winkel', concludeert het VO. Het bestuur van het SNPF gaat niet in alle opzichten mee met de conclusie van het VO. Een gedetailleerde reactie op het rapport is ook te lezen op www.snpf.nl. Overigens staat het SNPF in vergelijking met ruim 600 andere pensioenfondsen met de performance over 2008 op een 25e plaats, volgens Investments & Pensions Nederland.

'Alles bij elkaar lijkt er voor het bestuur nogal wat werk aan de winkel'

Veel telefoontjes na Radaruitzending

Maandag 1 maart had het Tros consumentenprogramma een item over de nieuwe erf- en schenkelasting. Aan de hand van twee praktijkvoorbeelden legden hoogleraren Freek en Bernard Schols uit dat het soms verstandig kan zijn om testamenten opnieuw te bekijken. Radar besteedde aandacht aan de erfbelasting die langstlevenden moeten betalen over het erfdeel van hun eventuele kinderen. Langstlevenden die na de dood van hun partner geconfronteerd worden met deze belasting willen of kunnen deze niet altijd direct opbrengen. In de uitzending deden Schols en Schols de suggestie om in zulke gevallen een zogenoemd tweetraps-testament te laten opmaken door de notaris. Hiermee wordt de betaling van de belasting over het erfdeel van de kinderen uitgesteld tot na het overlijden van de langstlevende. De heren Schols tekenen daarbij wel aan dat in dat geval meer belasting betaald moet worden. De uitzending leidde direct de volgende dag tot een hausse aan telefoontjes bij notaris-kantoren en naar de NotarisTelefoon. Ook op de LinkedIn-groep 'Notarissen in Nederland' leidde de uitzending tot veel reacties - en onderlinge discussies over de voor- en nadelen van de twee-trapsconstructie. Jeroen Krabbandam, notaris van Van der Valk Netwerk notarissen, schreef bijvoorbeeld: 'Heel leuk, zoveel cliënten aan de telefoon: je kunt weer je toegevoegde waarde laten zien. Ik heb meteen



FOTO TROS / Leendert Jansen

de kantoorwebsite aangepast, een telefoon-schema op kantoor gemaakt en er staan al een heleboel gesprekken gepland. Ook als daar geen testamenten uit komen is er wel weer een contactmoment met de klant en dat levert zeker wel weer wat op. Overigens is de 2-traps-making lang niet altijd het beste en de televisie-uitzending is te kort om daar wat mee te doen, maar daar komen we wel weer uit.' Op 21 april start de publiekscampagne van de KNB rond de successiewet: Ga eens na wat je nalaat. Onderdeel van de campagne is de actiewebsite www.gaeensnawatjenalaat.nl, met allerlei informatie rond erven, schenken en nalaten.

'Hammerstein' controversieel?

Het kabinet is gevallen en we krijgen een demissionair kabinet. Zo'n kabinet wordt geacht slechts op de winkel te passen en geen 'controversiële' onderwerpen te behandelen. Valt de herziening van de Wet op het notarisambt onder die categorie, vragen we aan Fred Hammerstein, raadsheer bij de Hoge Raad en naamgever van de herziening van de Wna.

Hoe heeft u de val van het kabinet ervaren?

'Ik volg het met belangstelling en ook wel met enige verbazing.'

Wat betekent de val van het kabinet voor de voortgang van de behandeling van de Wna?

'Ik ben een krantenlezer en niet meer dan dat. Het is nu aan de Tweede Kamer om te bepalen wat controversieel is. Ik zou denken dat dit ontwerp niet controversieel is, maar daar is geen peil op te trekken. Iemand hoeft maar 'marktwerking' te roepen, en het kan gelijk weer anders zijn. Het zou verstandig zijn het in behandeling te nemen, na zo'n lange voorbereiding. Dat is ook voor het notariaat het beste.'

Is 'Hammerstein' controversieel?

'Ik weet het echt niet. Op welke gronden de Tweede Kamer dat beslist, is geheel aan de Kamer. En wat politiek gevoelig is, is voor mij onvoorspelbaar. Voor het notariaat zou het het beste zijn om niet meer te wachten. Er staan allemaal zaken in die de positie van het notariaat ten goede komen. Voortgang zou dus goed zijn.'

Volgt u de ontwikkelingen in het notariaat nog op de voet?

'Ik volg het met veel belangstelling. Dat is logisch als je er zo mee bezig bent geweest. Bovendien is de positie van het notariaat een heel belangrijke.'

Wat valt u op in het notariaat?

'De ontwikkelingen in de onroerendgoedpraktijk blijven een grote zorg. Een aantal kantoren heeft het daardoor moeilijk. Ik heb ook met belangstelling gehoord wat de vicepresident van de Raad van State vorig jaar heeft gezegd, die zijn zorg uitte over marktwerking. Maar dit is ook een tijd waarin je wat kunt laten zien.'

U bedoelt dat in zware tijden meer eisen worden gesteld aan ondernemerschap?

'Als de bomen tot in de hemel groeien, is het niet zo moeilijk om het goed te doen. Maar juist in een tijd van problemen moet je kunnen laten zien dat je integer bent en kwaliteit kan blijven leveren. Dat is wat het notariaat moet laten zien.'

Sdu start vacaturebank voor juristen

Sdu Uitgevers lanceerde eind februari Jurist-opmaat.nl, een vacaturebank voor alle juristen in Nederland. Sdu Uitgevers is uitgever van diverse juridische vakbladen. 'Met Jurist-opmaat.nl breiden we het aanbod voor juristen met een vacaturebank uit', aldus uitgever Marc Dooijes van Sdu. Op Juristopmaat.nl kunnen kandidaten zoeken op beroepsveld, hun profiel en CV beheren en ze kunnen zich inschrijven op de jobmailservice. Werkgevers kunnen naast het plaatsen van vacatures ook een eigen minisite beheren. Sdu wil de site in

'Met Juristopmaat.nl breiden we het aanbod voor juristen met een vacaturebank uit'

de toekomst verder doorontwikkelen. 'De plannen en contentideeën voor een nieuwe release van Juristopmaat liggen al klaar, het tempo hiervoor wordt bepaald door goed naar onze doelgroep te luisteren en deze feedback te verwerken', aldus Huub van der Meulen, plaatsvervangend uitgeefdirecteur.

WODC onderzoekt notariaat

Heeft de marktwerking invloed op de integriteit van het notariaat? Dat gaat het WODC dit jaar onderzoeken.

Heeft de marktwerking invloed op de integriteit van het notariaat? Dat gaat het WODC dit jaar onderzoeken. Het onderzoek – naar aanleiding van een toezegging van de staatssecretaris in de Tweede Kamer – richt zich op het verband tussen

prijs en kwaliteit van door de notaris geleverde diensten, de invloed van regionale omstandigheden op de prijs-kwaliteitverhouding, het verband tussen prijs en integriteit van de notariële dienstverlening en de ontwikkelingen in het notariaat ten aanzien van de prijs-kwaliteitverhouding ten opzichte van 2005. Het is nog niet bekend wanneer het onderzoek uitgevoerd zal worden.



Hebt u ook een opvallend voorbeeld van hoe het notariaat de publiciteit zoekt? Stuur het (met foto) naar de redactie van Notariaat Magazine: nm@knbnl.

Volgens burgemeester Jos Houben van Barneveld was het een receptie van 'hoogwaardige netwerkkwaliteit'. Hij was gekomen om Ingeborg Braun te feliciteren met haar benoeming tot notaris in Barneveld (bij Veldhuizen Beens Van de Castel Notarissen). Groot nieuws voor de Barneveldse Krant, want Braun is de eerste vrouwelijke notaris in het dorp. 'Ach', reageert ze,

'dat is geen verworven kwaliteit. Ik ben vrouw. Om notaris te kunnen worden heb ik hard gewerkt en dat is nu bekroond. Als dorpsnotaris kom je regelmatig in de krant, met allerlei oprichtingen van goede doelen bijvoorbeeld. Die publiciteit verlaagt de drempel voor onze cliënten om eens binnen te stappen.'

ICT in het notariaat

De digitale toekomst

In een maatschappij die vrijwel geheel door digitale processen wordt beheerst zal ook de notaris zijn werkwijze moeten aanpassen. Digitalisering is niet meer alleen een kwestie van sneller en efficiënter werken; in de toekomst krijgt ICT ook een strategisch belang.



TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

Overveen - een maandagmorgen in de prille lente van 2015. Bij notaris Vermeer gaat de telefoon. De secretaresse ziet op haar scherm wie er belt, wat de status is van het dossier van de klant, wie het dossier behandelt en of de behandelaar op dit moment beschikbaar is. Ze ziet ook dat de klant vorige week zijn eerste conceptakte heeft ontvangen in zijn online dossier. Het concept had de klant eerder samengesteld op basis van zijn profiel, en de paragrafen verwijzen 'onder water' naar vigerende regelgeving. Zou de klant een vraag hebben over zijn concept? Dat blijkt inderdaad het geval en de secretaresse verbindt hem door met de behandelend notaris. Ook de notaris ziet op zijn scherm de status van het dossier van de klant, en bij welke stappen in het proces er mogelijk nog vragen kunnen zijn. Op zondagmiddag heeft de cliënt bovendien nog een clause aan zijn akte toegevoegd; nu wil hij zijn nichtje nog als erfgename toevoegen. De notaris logt in op de GBA-administratie en voegt direct de juiste gegevens van de nieuwe erfgename toe aan de metagegevens van de akte. Zowel klant als notaris zien

de aanpassingen direct op hun beeldscherm verschijnen. De klant merkt op dat hij zijn financieel adviseur ook aan de lijst geautoriseerde personen heeft toegevoegd, en vraagt de notaris om dit te bevestigen. De notaris autoriseert de aanvraag met een druk op de knop. Het gesprek wordt beëindigd.

DE TECHNIEK IS ER

Dit toekomstbeeld wordt geschetst in de notitie 'Een digitale notaris', een verkenning naar de strategische betekenis van ICT in het notariaat die in opdracht van de KNB werd uitgevoerd door Bert Mulder, lector informatietechnologie en samenleving aan de Haagse Hogeschool. De gang van zaken zoals hierboven beschreven is bepaald niet uit de lucht gegrepen. De techniek is er al: de Doehetzelfnotaris is daarvan het levend bewijs. Slimme software maakt het nu al mogelijk dat handelingen als het aanleveren van akten bij het Kadaster, of een digitale inschrijving bij de Kamer van Koophandel digitaal worden uitgevoerd. Door het toenemend gebruik van ICT, zowel binnen als buiten het notariaat

‘De omgang met ICT vergt strategische keuzes, die moeten binnen nu en vijf jaar worden gemaakt.’

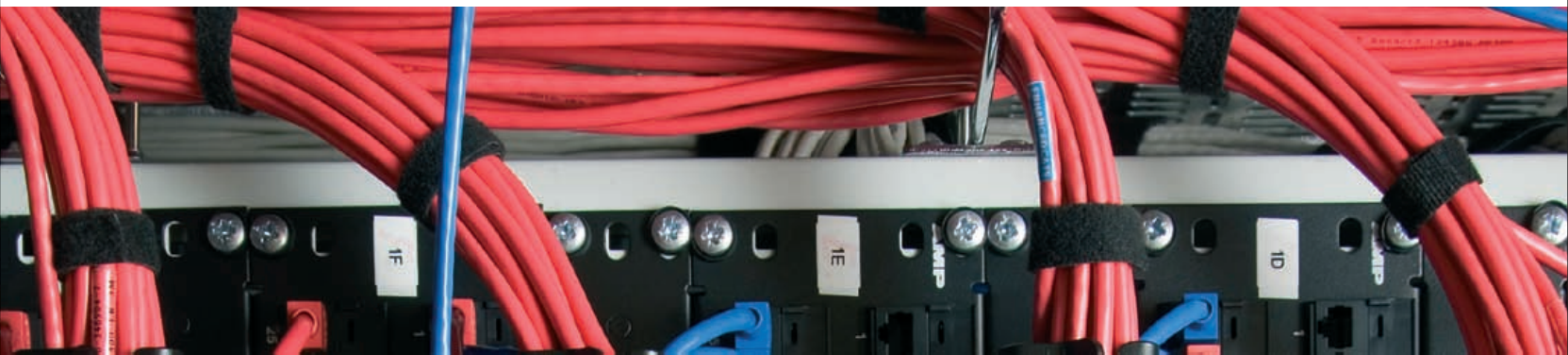
zal de communicatie tussen kantoor en cliënt, tussen kantoren en ketenpartners, en tussen kantoren onderling in de komende vijf à tien jaar ingrijpend veranderen, zo verwachten experts.

DIGITAAL DEPOT

‘Als je kijkt naar werkprocessen, en hoe die beter en makkelijker ondersteund kunnen worden, kijk je naar digitalisering,’ zegt Gerard van de Weg, directeur bij het Management Centrum in Den Haag. Van de Weg adviseert de KNB over digitale bedrijfsvoering in de praktijk anno 2020. Eerder gaf hij leiding aan de digitalisering van informatie in de strafrechtketen, nu kijkt hij

zullen akten zodanig worden verwerkt dat je aan het digitale bestand zelf kunt zien dat het dezelfde rechtsgeldigheid heeft als het in minuten opgemaakte stuk papier.

‘Daarmee kun je een digitaal archief aanleggen, waardoor de wereld voor kantoren dramatisch zal veranderen,’ zegt Hans Stocker, hoofd ICT van de KNB. ‘De hele procesgang rondom akten zal aanzienlijk worden versimpeld. Nu nog wordt de informatiestroom via papieren processen langs andere partijen geleid. Koopaktes worden bijvoorbeeld in PDF naar de Belastingdienst gestuurd. Maar in de toekomst willen zij niet alleen die PDF, maar een authentiek bestand waaruit zij elementen kunnen lichten voor hun proces. Met de digitalisering van aktes zal een enorme kwaliteitsslag worden gemaakt, en bovendien is het behoorlijk efficiënt - zeker als het gaat om onderliggende data. Iets dergelijks geldt voor het testament: daarvan wil de Belastingdienst ook de onderliggende data kennen om de successierechten te bepalen.’



naar het notariaat. Van de Weg: ‘De omslag in het denken moet zijn dat je de criteria die je aan papier stelt ook op gelijksoortige wijze aan digitale documenten kunt stellen, met als doel om het service-niveau naar de klant toe omhoog te trekken. Elke organisatie in zo’n keten legt een eigen dossiertje aan. In de strafrechtketen begint dat bij de politie, dan het OM, vervolgens de rechter, de reclassering. In de notariële keten geldt hetzelfde: gegevens en documenten van één partij zijn ondergebracht bij allerlei verschillende organisaties. Maar om al die informatie bij elkaar te harken ben je wel een tijdje bezig. Handiger is om terugkerende informatie één keer goed in te voeren, en vervolgens veilig op te bergen in een ‘digitaal’ depot. Wie er vervolgens bij kan, kun je goed regelen.’

KWALITEITSSLAG

Een centraal testamentenregister bestaat al, hypotheekaktes zijn in te zien bij het Kadaster en een centraal register voor huwelijkse goederen is in de maak. Aan de digitalisering van aktes wordt hard gewerkt. Nu nog heeft alleen het concrete stuk papier bewijslast, eventueel opgeslagen in PDF. Maar in de nabije toekomst

VEILIGHEIDSASPECTEN

Over het delen van informatie door verschillende partijen wordt al volop nagedacht, op nationaal en Europees niveau. Ronald van den Hoogen is op het ministerie van Justitie verantwoordelijk voor e-Rechtsbestel, de verzamelnaam voor digitaliseringsprojecten in de justitiële keten. Onder zijn hoede wordt er gewerkt aan een digitaal register van notarissen, een samenwerking tussen de KNB, het BFT en de Kamers van Toezicht, dat naar verwachting medio 2011 operationeel zal zijn. In Europees verband zijn er plannen voor een netwerk van testamentenregisters, en wordt er gewerkt aan een portal waarop notarissen uit alle EU-landen kunnen inloggen en mogelijk ook informatie uit registers in andere landen kunnen opvragen.

Aan digitaliseringsprojecten van dit formaat kleven vanzelfsprekend ook veiligheidsaspecten, zegt Van den Hoogen: ‘Hoe meer mensen informatie kunnen opvragen, hoe groter het risico dat iemand die niet bevoegd is die informatie opvraagt- hackers bijvoorbeeld. Maar in de papieren wereld van nu kan dat ook: dat bijvoorbeeld iemand uit Polen informatie uit een register opvraagt zonder daartoe bevoegd te zijn. ►

‘De hele procesgang rondom akten zal aanzienlijk worden versimpeld.’

- Het voordeel van een digitale omgeving is dat je er beter controle kunt uitoefenen, bijvoorbeeld door het gebruik van een digitale handtekening.

Voor al deze projecten geldt dat ze alleen van de grond komen als iedereen met dezelfde digitale standaarden werkt. Van den Hoogen: ‘We sturen aan op een situatie waar je open source standaardachtige programma’s gebruikt. We moeten af van die gekkigheid van docs en docx die voortkomt uit een Windows-standaard. Het Council of Notariats of the European Union denkt daar actief over mee. Zij dringen aan op het gebruik van standaardformulieren en dezelfde digitale handtekening.’

KANSEN

Uit concurrentieoogpunt is dat een onwenselijke situatie, zegt Krans: ‘ICT wordt een steeds essentiëler onderdeel van de bedrijfsvoering. Het beïnvloedt de manier waarop je communiceert met klanten, de manier waarop je documenten verwerkt, hoe snel je aan gegevens kunt komen. ICT raakt het hart van je concurrerend vermogen.’

Een notaris die zijn akten nog met een kroontjespen schrijft heeft hoe dan ook een flinke achterstand op grote kantoren, waar de werkprocessen al ingrijpend zijn gedigitaliseerd. Maar digitalisering biedt juist ook veel kansen: een slimme digitale organisatie drukt de kosten. Om de concurrentiepositie van kantoren te vergroten moet de comfortabele positie van softwareproducenten daarom broodnodig op de schop. Krans zou graag zien dat de KNB zich zou inzetten voor open normen, zodat er meer concurrenten de markt op komen. Die intentie is er wel, zegt Hans Stocker van de KNB. ‘De KNB legt zich toe op centrale beleidszaken, zoals de ontwikkeling van de digitale akte. Maar de KNB gaat over de aspecten van wet- en regelgeving. Dat is een



WEINIG EENDUIDIGHEID

Eenduidigheid is in de huidige praktijk echter ver te zoeken. De reden is dat de verschillende softwareleveranciers allemaal hun eigen, geheime broncodes gebruiken, op een markt die voor écht grote spelers nauwelijks interessant is. Daardoor is de dienstverlening van sommige leveranciers behoorlijk onder de maat, vindt Meindert Krans, notaris bij Van der Stap Notarissen in Rotterdam, en lid van de Denktank Elektronische Media van de KNB. Als voorbeeld noemt hij het bedrijf Diginotar, dat digitale handtekeningen verzorgt. ‘Die handtekening is vijf jaar geldig, en is onlangs verlopen. Het had van service getuigd als zo’n bedrijf je erop attendeert dat je digihandtekening binnenkort verloopt, zodat je tijd hebt om hem te verlengen- er zonder kun je niets digitaal aanleveren. Niks daarvan. Toen de certificaten verlopen konden notarissen geen akten meer aanbieden aan het Kadaster. Probleempje met hun ICT, kreeg ik te horen. Excuses konden er niet af. Maar jij moet het wel uitleggen aan je klanten.’

kerntaak van de KNB. Als we gaan naar een centraal digitaal archief speelt de KNB zeker een rol bij het opleggen van normen aan softwarebedrijven, ook omdat je de veiligheid ervan wil waarborgen. Dat kun je niet aan marktpartijen overlaten.’

BEWUSTWORDING

Zo’n steuntje in de rug kan heel welkom zijn. Maar het belangrijkste is dat de notaris zelf zich bewust wordt van de mogelijkheden van ICT, vindt Bert Mulder, auteur van de toekomstvisie ‘Een digitale notaris’. Mulder: ‘De vraag is: welke rol kent de notaris zichzelf toe in de toekomst? Hoe bejegt hij de klant? Wat is nog zijn product, en op welk moment in het proces vindt de belehring plaats? De omgang met ICT vergt strategische keuzes, en die moeten binnen nu en vijf jaar worden gemaakt. Iemand zei ooit: The future is already here, it’s just unevenly distributed. Dan kun je wel zeggen: de soep wordt niet zo heet gegeten. Maar op een gegeven moment moet je je toch informeren.’ ■



VERMOGENS ADVIES KANTOOR
"NEUFÉGLISE"

www.vermogensadvieskantoor.nl

**Vermogens Advies Kantoor
'Neuféglise'
en
Verwer & Janssen
Vermogensmanagement**

**Verwer
&
Janssen**

vermogensmanagement

www.vermogensmanagers.nl

willen u uitnodigen voor een:

SEMINAAR WETSWIJZIGINGEN SUCCESSIE WET INTERNATIONALE ASPECTEN

voor notarissen en kandidaat notarissen
georganiseerd door ITC - INTERNATIONAL TAX CONSULT (Waregem - België)

Op dinsdag 27 april 2010
van 13.30 uur tot 18.00 uur

Van der Valk Hotel in 's Hertogenbosch-Vught
Bosscheweg 2 - 5261 AA Vught

Het programma:

1. Een overzicht van de wijzigingen in de successie wet per 1 januari 2010.

Spreker: Dennis van Hattem

Adv LL.M. Tax lawyer

MAZARS PAARDEKOOPER HOFFMAN NV te Rotterdam

www.mazars.nl

2. Alternatieve structuren voor Afgezonderd Particulier Vermogen.

Spreker: Jan Vanden Abeele

Master in Law Tax Consultant

INTERNATIONAL TAX CONSULT BVBA te Waregem (B)

www.internationaltaxconsult.com

3. Cases onder leiding van de beide sprekers.

De **KNB** (Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie) heeft aan dit seminar 4 **PE** punten toegekend. Inschrijfkosten bedragen € 25.- per deelnemer.

Inschrijven kan op 2 manieren:

1. Via het contactformulier op www.vermogensadvieskantoor.nl
2. Per post: Vermogens Advies Kantoor "Neuféglise"
Postbus 35 - 4510 AA Breskens
o.v.v. uw gegevens inclusief telefoonnummer en Email-adres.

Na inschrijving ontvangt u een factuur, de inschrijving is pas definitief na ontvangst van de inschrijfgelden. **Inschrijven kan tot 10 april 2010.** Vermogens Advies Kantoor "Neuféglise" en Verwer & Janssen Vermogensmanagement nodigen de notarissen en kandidaat-notarissen uit om aan dit seminar deel te nemen.



Europese rechtsvormen

Een complex ideaal

Europese rechtspersonen zijn nog dun gezaaid. Hoewel zij grensoverschrijdend ondernemen moeten vereenvoudigen, blijkt de juiste vormgeving vrij ingewikkeld. 'Misschien is het een beetje een ideaal.'

| TEKST Lex van Almelo

Patrick Barthelemy, een Fransman van oorsprong, zit al twintig jaar in de specerijenhandel als hij besluit iets nieuws op te zetten. Hij heeft goed geboerd in de Verenigde Staten en wil het nu meer over de idealistische boeg gooien. Met vier andere personen richt hij Cassia Coop op. Het is een handelsonderneming die kaneel (cassia), nootmuskaat en vanille rechtstreeks van Indonesische boeren levert aan afnemers op de Europese markt. De keten van tussenpersonen is er tussenuit geknipt met de bedoeling de marge voor de boeren te vergroten. Barthelemy wil een 'open en transparante' organisatie waarin de belangen- tegenstelling tussen kopers en leveranciers wordt overbrugd.

INNOVATIEF

Barthelemy wil de onderneming vestigen in de Nederlandse hoofdstad. Amsterdam is van oudsher het Europese centrum van de specerijenhandel en ligt niet ver van de Rotterdamse haven, waar veel specerijen

worden verscheept. Voor de juridische vormgeving van de onderneming steekt hij bij verschillende advocatenkantoren zijn licht op. Omdat Barthelemy open staat voor iets nieuws, iets Europees, valt hij voor het voorstel dat kandidaat-notaris Alexander Spoor van Baker & McKenzie Amsterdam doet: een Europese coöperatieve vennootschap (Societas Cooperativa Europaea, SCE). Het zal de eerste in Nederland worden.

De Europese uitstraling van de rechtsvorm sluit aan op de markt die Cassia Coop wil veroveren. En de coöperatie beantwoordt precies aan de democratische inslag van de onderneming: de leveranciers, werknemers, investeerders en afnemers vormen samen het bedrijf. De afnemers zijn vooral te vinden in de voedingsindustrie. Voor kruideniers is de minimale afname van een ton onaantrekkelijk. Om praktische redenen worden de Indonesische boeren lid via een naar Indonesisch recht opgerichte vennootschap. Alle leden zijn mede-eigenaar van het bedrijf en hebben één stem en recht op een deel van de winst. Cassia Coop houdt een deel van de verdiensten van de leden in en voegt deze toe aan apart voor

hen opgezette winstreserves. De leveranciers en afnemers staan 5 respectievelijk 1 procent van hun omzet af, de werknemers 5 procent van hun salaris. In een SCE moeten alle leden aandelen nemen, maar staan de stem- en winstrechten los van het aandelenbezit. De omvang en toekenning van winst hangt af van de omzet die een lid maakt met de coöperatie of van het werk dat een lid ten behoeve van de coöperatie heeft geleverd. Of Barthelemy andere ondernemingen deze rechtsvorm wil aanbevelen, weet hij nog niet. 'Het is nog te vroeg om daarover iets te zeggen. We hebben er nog te weinig ervaring mee. De tijd zal het leren. Maar ik geloof er in.'

ONBEMIND

Europese rechtsvormen zijn in Nederland dun gezaaid. Ultimo 2009 waren in het Handelsregister 21 Europese nv's, 63 Europees economische samenwerkingsverbanden (EESV's) en 1 Europese coöperatie ingeschreven. Die ene coöperatie is dus Cassia Coop. Verder zijn er – voor zover Alexander Spoor weet – nog 2 SCE's te vinden in België en 1 in Italië. Dat is een schrale oogst voor een rechtspersoon die drieënhalf jaar bestaat. Sinds de introductie van de Europese NV (Societas Europaea, SE) in oktober 2004 is het aantal van 21 evenmin imposant – zij het

De Europese uitstraling van Societas Cooperativa Europaea sluit aan op de markt die kaneel- en specerijenimporteur Cassia Coop wil veroveren en de coöperatie beantwoordt aan de democratische inslag van de onderneming.

dat het hier alleen Nederlandse inschrijvingen betreft en niet de hele Europese Unie. Het totaal van 63 EESV's in Nederland oogt in eerste instantie redelijk, maar verbleekt enigszins in de wetenschap dat deze rechtsvorm over enkele maanden 25 jaar bestaat. 'Onbekend maakt onbemind. De Europese rechtsvormen hebben nog geen enorme vlucht genomen', stelt Spoor droog vast. 'Misschien neemt de animo toe wanneer de Europese BV wordt ingevoerd.'

Er is momenteel een concept in omloop voor de Société privée européenne (SPE). De ambitie van deze SPE is dat kleine en middelgrote ondernemingen voor hun bedrijf in elk van de lidstaten dezelfde rechtsvorm kunnen nemen. 'Kiezen voor de SPE zal ondernemers tijd en geld voor juridisch advies, beheer en administratie besparen', belooft de Europese Commissie.

Spoor: 'Internationale concerns hebben houdstervennootschappen in alle landen van Europa. En al die rechtspersonen hebben eigen statuten en andere regels. Bijvoorbeeld voor het bijeenroepen en houden van bestuurs- of aandeelhoudersvergaderingen. Of voor het wijzigen van een boekjaar. Als je kunt werken met uniforme statuten is dat heel aantrekkelijk.'

COMPLEX

De vereenvoudiging die de Europese rechtsvormen beogen, valt in de praktijk tegen. Spoor: 'Het recht van de SCE is een complex samenspel van verschillende rechtsbronnen: de Europese verordening, de Nederlandse uitvoeringswetgeving en verschillende bepalingen uit Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek over de Nederlandse coöperatie en de kapitaalvennootschap. Je moet er zeer goed induiken om te kijken wat je met de rechtsvorm kunt doen.'

Spoor heeft de Europese coöperatie één keer eerder geadviseerd. 'Het voorstel is toen heel ver gekomen. Maar uiteindelijk viel de keuze toch op de gewone Nederlandse vereniging. Het ging om een samenwerkingsvorm voor research & development-afdelingen van een aantal grote internationale concerns. Deze afdelingen hadden geen winstoogmerk en de gewone vereniging sloot daarbij het best aan. Cassia Coop had op zichzelf voor een Nederlandse coöperatie kunnen kiezen. Daarmee kun je ook heel veel bereiken. Maar die mist

een Europese uitstraling. Bovendien wilde Patrick Barthelemy ook echt een innoverende onderneming opzetten. Ook ik vind het leuk om nieuwe wegen in te slaan en minder geijkte paden te betreden. Ik ben ervan overtuigd dat de Europese rechtsvormen een succes kunnen gaan worden. Maar het kan wel tien jaar duren. Tegen die tijd zijn de regels misschien wat minder rigide gemaakt.'

GRENDOERSCHRIJDENDE FUSIE

Oscar Pfeiffer, kandidaat-notaris bij Loyens Loeff, is de Europese coöperatie in zijn praktijk nog niet tegengekomen. 'Wij weten wel van het bestaan. Maar gezien de complexiteit van het vehikel en het ontbreken van praktisch fiscaal nut hebben wij deze vorm nog niet geadviseerd. Er zit een gigantische medezeggenschapsrichtlijn achter met onmogelijke bepalingen. Omdat de Nederlandse fiscus de Europese coöperatie fiscaal waarschijnlijk gelijk stelt aan de SE zijn uitkeringen aan leden onderhevig aan dividendbelasting. En dat terwijl de richtlijn voorschrijft dat de Europese en de nationale coöperatie gelijk worden behandeld.'

Loyens Loeff heeft al wel enkele keren een SE opgezet voor internationale concerns, meestal om de zetel van een onderneming juridisch te verplaatsen. 'Daarvoor heb je de Europese rechtsvormen echter niet meer nodig. Dankzij de Europese richtlijn voor grensoverschrijdende fusies in Nederland kun je de juridische zetel van het bedrijf eenvoudig naar een ander Europees land verplaatsen via fusie. Je fuseert dan met een bestaande vennootschap in het land waar je naartoe wilt. Dit is vaak eenvoudiger dan een SE of Europese coöperatie oprichten. Ook al omdat het onzeker is of je de statutaire zetel van een Nederlandse rechtspersoon mag exporteren.'

IDEAAL

Paul Quist, notaris bij Stibbe: 'De belangrijkste drijfveren voor de keuze van een bepaalde ondernemingsstructuur zijn van fiscale aard. Zo kiezen nogal wat buitenlandse ondernemingen bijvoorbeeld voor de Nederlandse coöperatie omdat je dan geen dividendbelasting hoeft te betalen wanneer je winst uitkeert aan je leden. De Europese rechtsvormen zijn per definitie complexer. Er moeten meestal raakpunten zijn met meerdere jurisdicties voordat je er eentje mag oprichten. Daarom zijn ze duur en ingewikkeld. Door de verschillende vormen van medezeggenschap is de governance vaak ook ingewikkelder. De cliënt denkt al gauw: leuk dat jullie studeren op mijn kosten. Je moet dus wel een goede reden hebben om er één op te richten.'

De komst van de Europese BV stemt Quist niet optimistischer. 'Daarvoor geldt min of meer hetzelfde verhaal, hoewel de zetelverplaatsing wel iets gemakkelijker zal zijn. Maar die komt niet dagelijks voor. De SE kom ik nog wel eens tegen in internationale structuren. Zo hebben wij pas van een Duitse AG een SE gemaakt door een fusie met de Nederlandse NV in een internationale concernstructuur met andere buitenlandse vennootschappen. Maar door een – inmiddels reguliere – grensoverschrijdende fusie had die rechtspersoon ook gewoon een AG kunnen blijven. Ook de SPE is niet iets waarop iedereen bij voorbaat zit te wachten. De behoefte aan Europese rechtsvormen is gewoon kleiner dan aanvankelijk werd gedacht. De Europese rechtsvorm is tot nu toe vooral een ideaal.' ■



'Kiezen voor de SPE zal ondernemers tijd en geld besparen', belooft de Europese Commissie.

Werken aan
je communicatie

‘Het voelt als een soort uitje’

Van het geven van een objectief advies tot het werken aan een meer klantgerichte communicatie. Een communicatietrainer kan op verschillende manieren iets betekenen voor notariskantoren. ‘Hij houdt je op een leuke manier een spiegel voor, dat geeft natuurlijk de grootste lol.’

TEKST Erna Heijligers | BEELD Robert Dale

Hij komt bij grote bedrijven als Shell, de Rabobank en de ANWB over de vloer. Maar ook het notariaat loopt warm voor zijn aanpak. De afgelopen jaren heeft Rob van der Bijl zeven notariskantoren onder handen gehad. Daarnaast bezoeken notarissen en hun medewerkers meer en meer de open trainingen die hij of zijn collega-trainer Etienne de Wette geeft.

De aftrap vond vijf jaar geleden plaats tijdens de algemene ledenvergadering van het landelijk netwerk Formaat Notarissen. Cursuscoördinator Lisa Huisman werd onverwacht geconfronteerd met een gat in het programma, dat ze moest zien te vullen. Via via werd ze op Van der Bijl geattendeerd. Het idee was dat hij de aanwezigen een uurtje zou vermaken. Rob van der Bijl herinnert het zich nog goed. ‘Alle aanwezigen zaten met de armen over elkaar, met een houding van: wat komt die vreemde eend hier doen? Maar volgens mij dachten ze na een klein half uurtje: hé, het is toch wel handig om eens naar een andere stem te luisteren.’

Dat blijkt zacht uitgedrukt. ‘Notarissen zijn over het algemeen sceptisch of wat gelaten als het om dit soort dingen gaat’, aldus Lisa Huisman. ‘Maar na een halfuur was de hele

zaal totaal overdonderd. We hebben toen gevraagd of hij een cursus ‘klantvriendelijk communiceren’ wilde geven op een dag voor Formaat-leden. Die cursus was een groot succes.’ Sinds die tijd hebben verschillende notarissen bij de trainer aangeklopt met de vraag of hij bij hen *in-company* wil komen trainen.

WETEN WAAR JE STAAT

Een leerzaam feest, zo noemt Van der Bijl elke trainingsdag die hij geeft. Want er moet een bepaalde dynamiek zijn tussen de *trainees* en de trainer. En hij zorgt er wel voor dat die er is. De specialisatie van trainingsbureau Van der Bijl De Wette is commerciële communicatie. Hoe communiceer je met je klanten? Hoe zorg je dat ze je diensten willen afnemen? Dat zijn de vragen waar het volgens hem om draait. Van der Bijl: ‘In het notariaat is dat natuurlijk van gigantisch belang. Notariskantoren zijn heel lang productgericht in plaats van marktgericht geweest. Maar dat is nu heel erg aan het veranderen.’

De meest voorkomende vraag waarmee notarissen bij hem komen, is hoe ze zich in de markt kunnen onderscheiden. ‘Het is zo enorm belangrijk geworden om jezelf te profileren’, geeft hij aan. ‘Voor een leek lijkt elk kantoor immers hetzelfde. Maar dan zul je dus eerst je eigen identiteit moeten bepalen en het

antwoord moeten vinden op vragen als: Wie zijn wij dan? Wat leveren wij? Welke koers varen we? En welke soorten klanten willen wij? Vervolgens gaat het om de vraag wat je imago is en hoe je klanten je zien. Het beeld wat de gemiddelde klant heeft, is bovendien niet reëel. Notariskantoren kunnen veel meer betekenen voor klanten dan ze denken. Met die dingen gaan we aan de slag, want alleen als je weet waar je staat, kun je jezelf verbeteren.’ Het gaat om een bewustwordingsproces. In een dag kun je veel bereiken, ‘maar je zult er blijvend aan moeten werken’, benadrukt hij. ‘Oftewel: een topsporter gaat morgen ook weer trainen nadat hij vandaag een goede prestatie heeft geleverd.’

SPIEGEL

Dat hebben ze bij Broekema Nielsen Notarissen in Groningen goed begrepen. Sinds 2006 komt Rob van der Bijl daar twee keer per jaar een dagje langs. ‘De training is verspreid over twee dagdelen’, aldus notaris Ariën Nielsen. ‘Tussendoor eten we gezellig met z’n allen wat. Eigenlijk voelt het ook als een soort uitje. Het hele kantoor, inclusief de receptionistes en archiefdames, doet mee. We hangen gewoon een bordje aan de deur met “We zijn morgen weer open”, en dan gaan we aan de slag.’ Een speciale aanleiding om met Van der Bijl in zee te gaan, was er destijds niet. Nielsen: ‘Hoe kunnen we ons als kantoor verder ontwikkelen?, vroegen we ons af. Zou dat op het gebied van de communicatie kunnen zijn? Ik wil niet zeggen dat communicatie net zo belangrijk is als het Burgerlijk Wetboek. Maar het scheelt niet veel. Het notariaat is immers mensenwerk; het is heel nuttig dat iemand je erop attent maakt hoe je communiceert. In de jaren daarvoor hadden zich al verschillende trainers aangediend voor een kennismakingsgesprek, maar wat die vertelden klonk altijd nogal vaag. Je moet iemand hebben die de taal van het kantoor spreekt.’

Dat Van der Bijl die taal spreekt, is duidelijk. Nielsen: ‘Iedereen zit tijdens zo’n dag op het puntje van zijn stoel. Wat hen zo enthousiast maakt? Hij houdt je op een leuke manier een spiegel voor, dat geeft natuurlijk de grootste

‘Als je niet in staat bent om te denken vanuit het perspectief van de ander, zul je nooit goed kunnen slagen’





lol. Je leert nadenken over de dingen die je automatisch doet. De insteek is dat je je geen routine kunt permitteren en je een klantgerichte werkwijze eigen maakt.'

HET 'GUN-ASPECT'

Toch zullen veel notarissen het idee hebben dat zij allang een klantgerichte aanpak hebben. 'Ja, dat krijg ik vaak te horen', zegt Rob Van der Bijl laconiek. 'Maar als je dan een beetje doorvraagt, blijkt dat niet zo te zijn. Klantgerichtheid is namelijk niet hetzelfde als klantvriendelijkheid. Dat laatste heeft te maken met de buitenkant, bijvoorbeeld netjes met twee woorden spreken, ofwel 'niet schelden en niet stinken'. Maar klantgerichtheid gaat daadwerkelijk uit van de vraag: wat zijn nou de wensen en behoeften van die klant, hoe kan ik daarbij aansluiten als bedrijf en hoe kan ik de verwachtingen zelfs overtreffen?' Hij stelt het maar even duidelijk. 'Als je niet in staat bent om te denken vanuit het perspectief van de ander, zul je nooit goed kunnen slagen. En zal ik eens iets heel raars zeggen? Als je als kantoor dusdanig klantgericht kunt communiceren dat je daarmee een bepaald vertrouwen bij de klant opwekt, hoeft je niet meer te verkopen. Dan krijg je een soort 'gun-aspect'. Daarom moet je niet alleen kwaliteit

leveren maar bijvoorbeeld ook een heel prettige gesprekspartner kunnen zijn.' In de visie van Van der Bijl dient alles wat je aan communicatie doet geformuleerd te zijn vanuit de wensen en behoeften van de klant. 'Het andersom denken noemen wij dat. Dat uit zich bijvoorbeeld al in de manier waarop je een brief opstelt. Schrijf je: 'Hierbij stuur ik u...' of 'Hierbij ontvangt u...'? Het ene is gereedeneerd vanuit jezelf, het andere vanuit de klant. Dat laatste klinkt net even beter.

TRUCJE?

Naast de ideeën die een trainer als Rob van der Bijl heeft over het verbeteren van de communicatie, kan het voor een kantoor ook prettig zijn om een buitenstaander mee te laten kijken. Dat is althans de ervaring van Rob Steegmans, notaris bij Notariaat Versteeg Giesbers & Steegmans in Maastricht. 'Doordat zo'n trainer buiten de organisatie staat, ziet hij dingen sneller', geeft hij aan. 'Wij zitten als kantoor natuurlijk ook vast in een bepaalde manier van werken. Het is voor hem makkelijker om een onbevongen reactie te geven en de vinger op de zere plek te leggen, omdat dat hij niet met allerlei gevoeligheden hoeft rekening te houden.' Het Limburgse kantoor heeft nu twee keer met

Van der Bijl gewerkt. De eerste keer, in het voorjaar van 2009, speelde men met het idee om een B-merk te beginnen. Een experiment, zegt Steegmans nu, bedoeld om iets met het overschot aan personeel op de onroerend-goedafdeling te beginnen. 'Daar hebben we ons een gedeelte van de cursusdag mee bezighouden. Inmiddels zijn we van dat concept afgestapt. Bij de laatste training lag de nadruk op de vraag: "hoe vermarkt je dat je een kwaliteitskantoor bent?"

Communicatie, service... 'Je denkt dat je het allemaal al goed doet, maar er zijn altijd dingen die beter kunnen', meent hij. 'En je kunt technisch nog zo begaafd zijn, maar daarmee ga je nog niet per se goed met je klanten om.'

Toch kun je je afvragen of het gehamer op klantgericht denken niet al snel een goedkoop trucje wordt? Net zoals bijvoorbeeld de steeds meer ingeburgerde gewoonte van telefonistes om je achternaam voortdurend te herhalen? Steegmans: 'Het is belangrijk dat de klant zich gehoord voelt en dat je betrokkenheid uitstraalt. Maar je moet geen toneel gaan spelen. Als je niet authentiek bent, val je automatisch door de mand.' ■

Evaluatie Wet
koop onroerende zaken

Notaris en koopovereenkomst

De bedenktijd levert weinig op; het ligt meer voor de hand de notaris verplicht bij de koop in te schakelen. Dat is de meest in het oog springende conclusie van de onderzoekers van het Molengraaff Instituut voor Privaatrecht van de Universiteit Utrecht. Op verzoek van het ministerie van Justitie evalueerden zij de wet uit 2003.

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

Op 18 februari presenteerde de onderzoeksgroep de uitkomsten van het evaluatieonderzoek op een symposium in Ottone aan de Kromme Nieuwe Gracht in Utrecht. De zaal zat vol. De aanwezigen waren grotendeels afkomstig uit het notariaat, maar er waren ook wat wetenschappers en makelaars. Vier onderzoekers hielden een inleiding, telkens aangevuld door een hoogleraar als respondent. De rapportage telt ruim vierhonderd bladzijden.

‘Balans, samenhang en maatschappelijke orde hebben ons de weg gewezen’, zei prof. mr. Anne Keirse, die als dagvoorzitter optrad, in haar inleiding. De onderzoekers hebben desk- en literatuuronderzoek gedaan, met maatschappelijke organisaties gesproken, en enquêtes gehouden. Het WODC was opdrachtgever. Centrale vraag in het onderzoek: in hoeverre voldoet de werking van de wet in de praktijk aan de doelstelling van de wet? Het gaat erom hoe de consument het best kan worden beschermd bij de aankoop van een woning.

VORMVEREISTE

Martien Schaub, universitair docent/onderzoeker, sprak onder meer over het schriftelijkheidsvereiste en de bedenktijd. Zij zette uiteen dat het vormvereiste, de schriftelijkheid, eigenlijk belangrijker is dan de bedenktijd. Het vereiste van schriftelijkheid op zichzelf beschermt de consument al tegen impulsiviteit. Maar de manier waarop in de huidige regeling is neergelegd wanneer een koopovereenkomst schriftelijk moet worden gesloten, kent nogal wat problemen en onduidelikheden. Schaub: ‘Wat als het gaat om een woonhuis met kantoor- of praktijkruimte? Is dat zakelijk of particulier? Uit de enquêtes blijkt dat de praktijk niet eenduidig is. En wat te denken van de huisarts met praktijk aan

huis? Waarschijnlijk wordt hij gezien als zakelijke koper en dan wordt hij niet beschermd, terwijl het ook voor hem om een ingewikkelde kwestie met groot financieel belang gaat.’ Schaub wees verder op de voorrangsregeling van artikel 3:298 BW: ‘De zakelijke koper heeft eerder een deal, omdat dat mondeling kan. Een latere zakelijke koper krijgt dan voorrang boven een particuliere koper bij wie de overeenkomst nog niet schriftelijk is vastgelegd. Dat kan niet de bedoeling zijn.’

KOOPOVEREENKOMST ALTIJD SCHRIFTELIJK

De onderzoekers zien reden tot uitbreiding van het vormvereiste: dat moet van toepassing zijn zodra een particulier bij de overeenkomst is betrokken (als koper of als verkoper). En ze willen nog verder gaan: het vormvereiste zou voor alle koopovereenkomsten moeten gelden, dus ook bij zakelijk onroerend goed en zakelijke kopers. ‘Dit voorkomt afbakingsproblemen, voorkomt een ongelijke positie tussen particuliere en zakelijke kopers, dient de rechtszekerheid van de betrokken partijen en de rechtszekerheid in het algemeen’, aldus de onderzoekers.

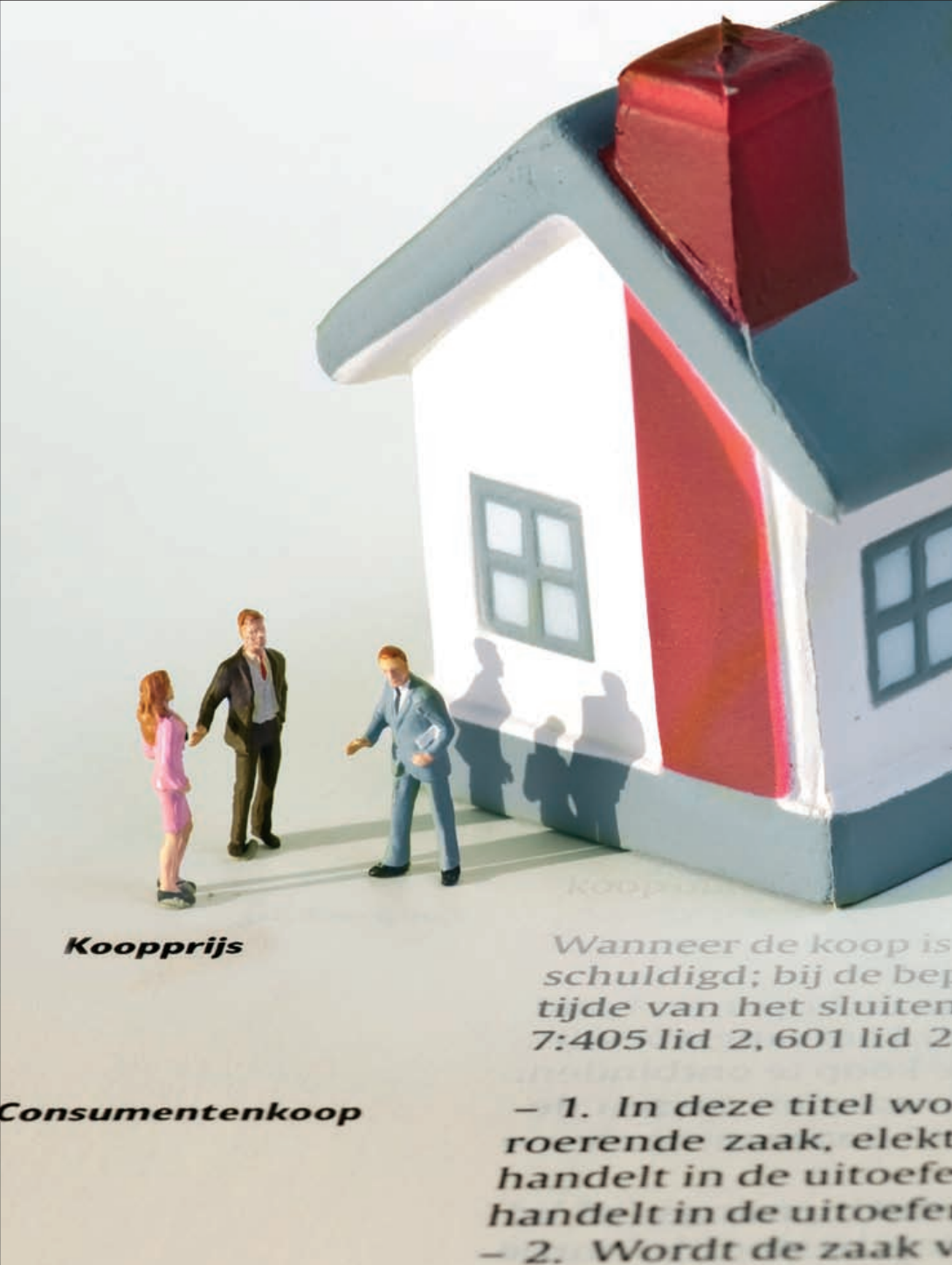
De drie dagen bedenktijd is te kort om een deskundige te kunnen inschakelen, terwijl het doel van de bepaling juist is om de particulier die mogelijkheid te bieden. In de praktijk blijkt dat kopers vaak in het voortraject, dus voordat de koopovereenkomst wordt vastgelegd, informatie verzamelen en deskundigen inschakelen. Het vormvoorschrift zorgt in feite voor bedenktijd. Bovendien is de bedenktijd zeer conjunctuurgevoelig en eenzijdig. Mede op grond van informatie die zij van mensen uit de praktijk kregen, zowel van de kopers- als van de verkoperskant, concluderen de onderzoekers dat de drie dagen bedenktijd kan vervallen.

NOTARIS: JURIDISCH DESKUNDIG EN ONPARTIJDIG

Na de pauze sprak Nora van Oostrom onder meer over de rol van de notaris. ‘De vraag is: hoe bereik je dat de consument goed beschermd is? Daar hebben wij naar gekeken’, zei Van Oostrom. ‘En dat hebben we heel zorgvuldig gedaan. We hebben gezien dat de bedenktijd niet aan haar doel beantwoordt en dat dat deels wordt ondervangen door de schriftelijkheid. Bij een grote stap als de aankoop van onroerend goed ligt bijstand van een deskundige voor de hand. Wij vinden: beide partijen hebben bescherming nodig, en dat betekent dat koper en verkoper ieder een deskundige moeten inschakelen, of dat zij een onpartijdige deskundige bij de zaak betrekken.’ Van Oostrom benadrukte dat het gaat om deskundigheid ten aanzien van de totstandkoming van het contract, niet op het terrein van de bouwkunde. ‘Het contract gaat ook over zaken als informatieplicht, en over vragen als: wat gebeurt er als de kozijnen rot blijken te zijn? Wie is verantwoordelijk? Dus vinden wij dat het om een juridisch deskundige moet gaan. De notaris is onpartijdig en zijn beroepsuitoefening is omkleed met waarborgen, zoals het tuchtrecht. Om deze redenen vinden wij het wenselijk dat de notaris wordt ingeschakeld bij de koopovereenkomst.’

AMSTERDAMSE PRAKTIJK

Op verzoek van de Tweede Kamer keken de onderzoekers, buiten de evaluatie, ook naar eventuele mogelijkheden om vastgoedfraude tegen te gaan. Van Oostrom: ‘Eerdere betrokkenheid van de notaris kan fraude voorkomen, maar wij zien notariële tussenkomst niet als panacee tegen vastgoedfraude.’ De onderzoekers keken naar de mogelijkheid om partijen de keus te laten tussen een bedenktijd en tussenkomst van de notaris, de zpgenoemde tweewegenleer. Van Oostrom: ‘Het is lastig een tweesporenbeleid te voeren, terwijl je je bovendien moet afvragen of partijen in de praktijk de keus wel kunnen maken.’ In dat verband haalde zij de Amsterdamse praktijk aan, waar vrijwel alle koopovereenkomsten bij de notaris worden



en concludeerde dat daar op deze dag weinig tegenstand tegen was, maar dat de discussie vast nog verder gevoerd zou worden. Over de verplichte tussenkomst van de notaris is vóór de totstandkoming van de wet van 2003 al veel te doen geweest. Na jaren van discussie was een Kamermeerderheid voorstander van tussenkomst van de notaris bij het koopcontract. De toenmalige minister van Justitie was hier echter fel tegen en zorgde ervoor dat het plan van tafel ging. Ter bescherming van de consument werden toen de schriftelijkheidseis met de bedenktijd ingevoerd, de mogelijkheid het koopcontract in te schrijven in het Kadaster (de *Vormerkung*), en het depot van 5 procent van de prijs bij nieuwbouwwoningen. Dat de consument bescherming nodig heeft, zullen weinigen betwisten. 'Een huis kopen is wat anders dan een zak appels kopen', zoals een van de onderzoekers het verwoordde. Voor de manier waarop die bescherming eruit moet zien deden de onderzoekers met dit evaluatierapport een voorzet. ■

gesloten. 'Onze respondenten berichten dat het prima werkt. We begrijpen uit de enquêtes dat de keuzevrijheid ook daar relatief is, want de mogelijkheid om de koop zonder notaris te sluiten komt eigenlijk niet aan de orde. Men gaat nu eenmaal naar de notaris. Het gebruik heeft zich niet verspreid buiten Amsterdam. We moeten het zien als een bestendige praktijk in één plaats, die zich niet uitbreidt.' Prof. mr. A.A. van Velten, die als respondent optrad: 'Ik ben afkomstig uit de Amsterdamse praktijk en een groot voorstander van het notarieel koopcontract. De notaris moet bij de afronding van de onderhandelingen zijn en het contract opmaken. Zo kan hij vragen beantwoorden, en eventuele problemen voor zijn. Amsterdam is een eiland binnen de rechtspleging, dat realiseer ik me wel: als je fraudeert, word je doodgeschoten, als je

een coffeeshop exploiteert naast een school mag je blijven bestaan, en voor een koopcontract ga je naar de notaris.'

WAAROM PER SE DE NOTARIS?

Tijdens de afsluitende discussie wierp een vertegenwoordiger van de NVM de vraag op waarom de in te schakelen deskundige nu per se de notaris moet zijn. Van Oostrom benadrukte nogmaals de noodzaak van juridische deskundigheid en van onpartijdigheid. 'De notaris is niet de enig mogelijke deskundige, maar hij voldoet wel aan die eisen, en komt er bij het transport hoe dan ook aan te pas.' De NVM verklaarde zich in een persbericht van 18 februari overigens tegenstander van het voorstel. Dagvoorzitter Anne Keirse vatte de belangrijkste conclusies van de onderzoekers samen (zie kader)

Belangrijkste stellingen uit het onderzoek

- Het vormvereiste speelt de hoofdrol en verdient uitbreiding.
- De bedenktijd dient te worden ingeruild voor een ander beschermingsmechanisme.
- Verplichte inschakeling van de notaris in de obligatoire fase is gewenst.
- Afbraak van de 5%-regeling is niet nodig, maar deze moet wel terug in de steigers.
- De regeling van de *Vormerkung* moet op de schop.



**"Ik heb de
kwaliteit van
mijn organisatie
onder controle."**

www.quantaris.nl

quantaris
NOTARIËLE BEDRIJFSOPLOSSINGEN

Quantaris stelt de klant centraal

En dat is niet zomaar een loze kreet. We leggen continu ons oor te luister bij u; de notaris. In de huidige markt wil ieder notariskantoor zich immers onderscheiden en dat vraagt om ICT-oplossingen op maat.

Daarbij staat de optimalisatie van uw notariële bedrijfsvoering centraal. Uw input vertalen we naar een inzichtelijk en beheersbaar informatie-systeem. Overtuig uzelf en bezoek onze website www.quantaris.nl voor alle relevante informatie.

**Maak een
einde aan
je huizencrisis.**

Binnen 5 minuten je huis verkocht.


Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling
Het veilinghuis dat meer biedt.

mva.nl/veiling



NOTARISdokter

**IS UW KANTOOR NOG WEL
ZO GEZOND BEZIG?**

**VOELT U OOK PIJNTJES IN
UW ORGANISATIE?**

Aarzel niet en lees de
bijsluiter op onze website.

www.notarisdokter.nl

5 vragen aan DigiNotar

DigiNotar is een van de bedrijven die een beroepscertificaat levert aan notarissen. Dit certificaat is nodig voor het indienen van stukken bij het Kadaster en voor het aanvragen van de verklaring van geen bezwaar bij het ministerie van Justitie.

Er leeft binnen de beroepsgroep een aantal vragen over het gebruik, het gebruiksgemak, de aanvraagprocedures met betrekking tot de certificaten en de bijbehorende dienstverlening van DigiNotar. Daarom vijf kritische vragen aan DigiNotar.

1

DigiNotar levert niet alleen beroepscertificaten voor notarissen, maar ook voor andere branches. Door het uitgebreide

scala aan werkzaamheden leeft wel eens het gevoel dat de servicedesk van DigiNotar niet weet waar de notaris het certificaat precies voor nodig heeft en wat de impact is wanneer er problemen met het certificaat zijn. Wat doet DigiNotar daaraan?

Het uitgeven van certificaten is de core-business van DigiNotar. In bijna alle gevallen stikken de werkprocessen indien een certificaat niet werkt. Daarom doet DigiNotar er alles aan om van haar klanten te weten en te begrijpen waarvoor het certificaat gebruikt wordt. Bij het notariaat is dat, als een van de 'oudste' klantengroepen, bij de klantenservice geen vraag. Nieuwe medewerkers van de klantenservice worden hierin speciaal opgeleid. Als er gebruikt gemaakt wordt van een extern call centre worden, vanaf eind vorig jaar, de notariële klanten direct naar eigen medewerkers geleid.

2

Tussen de aanvraag en het verstrekken van het beroepscertificaat zit vijftien werkdagen. In die tussenliggende periode kan de notaris geen verklaring van geen bezwaar aanvragen en geen stukken digitaal aanleveren bij het Kadaster. Dit is een belemmering voor diens werkzaamheden. Waarom is die termijn zo lang? En waarom kan het wel sneller als er extra betaald wordt?

Het is altijd van belang tijdig het certificaat aan te vragen en daarmee niet tot op het laatste moment te wachten. De gemiddelde doorlooptijd van de afgifte van een certificaat is zo'n tien werkdagen. Er dienen verschillende controles uitgevoerd te worden en deze moeten vanwege wettelijke voorschriften door ten minste twee verschillende medewerkers gedaan worden (vier ogen-principe). Tussen verstrekking van de Smartcard (of USB-token) en de PIN-mailer dient ten minste twee dagen te zitten. De spoedprocedure moet door ten minste twee verschillende medewerkers uitgevoerd worden en zorgt voor extra inspanningen ten opzichte van het reguliere uitgifteproces.

3

Waarom moet een notaris bij wisseling van kantoor weer een nieuwe token/smartcard aanvragen? Als het een strikt 'persoonlijke handtekening' betreft dan zou deze toch meegenomen moeten kunnen worden? Welke actie kan er verwacht worden om dit 'meenemen' in de toekomst mogelijk te maken?

Om juridische redenen hoeft er géén nieuw token/nieuwe smartcard aangevraagd te worden. De handtekening is strikt persoonlijk. De nieuwe aanvraag is vaak noodzakelijk omdat in het certificaat een e-mailadres is opgenomen dat bij overgang naar een ander kantoor niet meer gebruikt kan worden. De browser (van bijvoorbeeld Microsoft) zorgt er dan voor dat het certificaat niet meer werkt. Het is dus een technische oorzaak die niet door DigiNotar opgelost kan worden (maar door de browserleveranciers).

4

De handleiding voor de installatie van het certificaat sluit niet naadloos aan bij de diverse in het notariaat gebruikte systemen, de installatie van een nieuw

certificaat vergt in de praktijk dan ook de nodige tijd van de eigen systeembeheerder. Welke actie wordt er ondernomen om de installatie in de toekomst eenvoudiger te maken?

De techniek achter het certificaat is wereldwijd dezelfde. Hierop heeft DigiNotar geen invloed. Wij proberen onze handleidingen op zo veel mogelijk systemen passend te maken, maar ook dan zijn er van de diverse systemen verschillende versies in omloop die toch weer verschillen veroorzaken met de handleidingen.

5

Na vier jaar moet een notaris zijn beroepscertificaat verlengen. Voordat het certificaat verloopt, stuurt DigiNotar een notificatiemail om de notaris daarop attent te maken. Waarom verloopt het certificaat na vier jaar en hoe weet DigiNotar dat de notificatiemail ook daadwerkelijk ontvangen is?

DigiNotar stuurt de notificatiemail naar het e-mailadres dat ook in het certificaat staat. Op de daadwerkelijke ontvangst heeft DigiNotar geen zicht net zo min als dat bij de verzending van andere mail het geval is. De termijn van vier jaar is vanwege veiligheidsredenen. De techniek schrijdt voort en indien noodzakelijk kan er tijdig nieuwe techniek toegepast worden. Dit is ook voorgeschreven vanwege Europese regelgeving. ■

Agri-notarissen

Liefde voor het boerenbedrijf

De Vereniging van Agrarisch Specialisten in het Notariaat (VASN) viert in april haar tienjarig jubileum. 'Als agri-notaris heb je een toegevoegde waarde', zegt Ans Post, voorzitter van de VASN.

TEKST Wilma van Hoeflaken | FOTO'S Truus van Gog

'Dát wil ik later worden', dacht Ans Post. Gefascineerd luisterde de vwo-scholiere naar notaris Weijnenborg uit Winterswijk, die bij haar ouders op de boerderij in Groenlo uitleg kwam geven over de maatschap die opgericht zou worden. Haar broer zou de boerderij overnemen en het maatschapscontract was de eerste stap. Terwijl het hele gezin rond de tafel zat, vertelde de notaris hoe de bedrijfsovername eruit zou zien. 'Ik vond dat allemaal zo bijzonder', zegt Post. 'Alles wat er ging gebeuren en de manier waarop de notaris met ons praatte. Op dat moment wist ik zeker dat ik notaris wilde worden.' Post ging studeren, Nederlands recht en notarieel recht, en ging werken bij notaris Weijnenborg, eerst alleen in de vakanties, later als kandidaat-notaris. Nu, zo'n dertig jaar na die gedenkwaardige avond op de boerderij in Groenlo, is Post notaris bij Hobbelenk & Buitink in Winterswijk én voorzitter van de VASN. Ze heeft aan de wieg gestaan van heel wat agrarische bedrijfsovernames in de regio. 'Dat is in mijn ogen niet alleen een zaak van de ouders en de zoon of dochter die de boerderij overneemt. Het is belangrijk dat de andere kinderen in het gezin er ook bij betrokken worden. Als het kind dat het bedrijf overneemt echt zou moeten betalen op basis van de waarde in het economisch verkeer, dan lukt zo'n bedrijfsoverdracht bijna niet. Als je daar geheimzinnig over doet, is er een grotere kans dat je later problemen krijgt dan wanneer je er open over bent. Dus ik adviseer altijd om het gezamenlijk te bespreken. Dan ga ik 's avonds naar de boerderij, als alle kinderen thuis zijn, en dan geef ik uitleg en beantwoord

ik hun vragen. Net zoals notaris Weijnenborg dat vroeger bij ons thuis deed.'

BLIK VERRUIMEN

In 2007 werd Post voorzitter van de VASN. De VASN komt voort uit de vroegere Agrarische Commissie van de KNB en werd in 2000 opgericht. Wie lid wil worden, moet de specialistenopleiding volgen. Post hoort bij de lichterling die de tweede specialistenopleiding volgde die de VASN aanbood; de eerste zat al vol. Vanaf dat moment werd ze lid en al snel werd ze in het bestuur gevraagd. 'Ik heb wel even gearzeld, want Winterswijk is toch een uithoek, terwijl de vergaderingen meestal rond Utrecht zijn. Maar voor bijna alle bestuursleden geldt dat ze ver moeten reizen, want ze komen uit alle regio's. Dat is overigens een voordeel, want dan heb je als organisatie ook lokale contacten. Wat voor mij de doorslag gaf, was dat ik mijn blik kon verruimen. Hier in de Achterhoek heb ik vooral met veeteelt te maken. In Brabant heb je bijvoorbeeld de varkensboeren en in het westen de tuinbouw. Je leert steeds iets nieuws. In Zeeland hebben ze met suikerquota te maken. Dat kom ik in de regio waar ik woon niet tegen.' De VASN stelt zich als doel de deskundigheid onder de leden te bevorderen en bekendheid te geven aan de agri-notarissen. Bij haar aantreden als voorzitter wilde Post het ledenaantal laten stijgen tot boven de 100. Dat is gelukt. Bij de oprichting telde de VASN 69 leden en nu zijn het er 114. Dat zijn niet alleen (kandidaat-)notarissen, maar ook notarieel medewerkers, een mogelijkheid die sinds 2007 bestaat. 'Daarmee sluiten we aan op de praktijk. Op heel veel kantoren wordt de kavelruil en de overdracht van landbouwgrond door notarieel medewerkers voorbereid.'

‘Bij een agrarische bedrijfsovername moet het gehele gezin betrokken worden.’

VOORZIEN IN BEHOEFTE

VASN-leden kunnen voor vakinhoudelijke informatie terecht op de website van de vereniging. Zo is er bijvoorbeeld een digitale knipseldienst met nieuws uit de agrarische vakpers, maar er is ook veel aandacht voor nieuwe wetgeving en jurisprudentie. Ook organiseert de VASN twee keer per jaar een actualiteitendag, waar externe deskundigen college geven. ‘Fiscaliteit is een onderwerp dat jaarlijks terugkomt’, zegt Post. ‘Op het gebied van overdrachtsbelasting is recent veel veranderd. De landbouwwijziging geldt niet meer alleen voor agrarische ondernemers, maar voor iedereen die landbouwgrond koopt en die grond de komende tien jaar bedrijfsmatig voor landbouw zal (laten) gebruiken. Dat betekent dat een projectontwikkelaar aan de rand van Winterswijk een stuk grond kan kopen en deze grond vervolgens tien jaar bedrijfsmatig kan laten gebruiken door agrariërs. Dan betaalt hij geen overdrachtsbelasting. Na tien jaar kan hij die grond bebouwen, mits het bestemmingsplan dat toestaat.’ Ook wordt er geregeld college gegeven door professor Bruil van het Instituut voor Agrarisch Recht in Wageningen. ‘Hij is onder meer deskundig op het gebied van toeslagrechten, milieuregelingen en quota’, aldus Post. Op elke cursusbijeenkomst is 60 tot 70 procent van de VASN-leden aanwezig. ‘Ook in economisch slechte tijden, dus kennelijk voorzien we in een grote behoefte’, zegt Post. ‘Dat komt zeker door de kwaliteit van de cursussen, maar ook door de netwerkfunctie van die bijeenkomsten. Ik hoor vaak dat agri-notarissen het ook gewoon leuk vinden om naar een VASN-activiteit te gaan.’ De specialistencursus – de voorwaarde om lid te worden – kon in september 2009 niet doorgaan omdat er net te weinig aanmeldingen waren. De VASN streeft weliswaar niet naar winst, maar wil wel quitte spelen. In januari 2010 kon de cursus wel doorgaan. Met 14 cursisten zou het break-even point bereikt zijn en het werden er 19.

‘Je ziet de liefde van een boer voor zijn bedrijf. Dat vind ik nou mooi.’



TOEGEVOEGDE WAARDE

Een andere doelstelling van Post was het investeren in externe contacten. ‘Om te kijken wat je eventueel samen kunt doen met andere organisaties, maar ook om bekendheid te geven aan de agri-notarissen.’ Inmiddels onderhoudt de VASN contact met de Nederlandse Vereniging van Rentmeesters, een beroepsgroep die veel raakvlakken heeft met het gebied van de notarissen. ‘We bekijken of we een kennissgroep kunnen vormen en gebruik kunnen maken van elkaars cursussen.’ Ook is er contact met de Kamer van Koophandel, vooral over de personenvennootschappen, met de Belastingdienst, vooral over de landbouwwijziging, met de Vereniging voor Agrarisch

Recht, met makelaars- en accountantskoepeels en met provincies. Dat laatste was in 2009 erg actueel. Toen heeft de VASN zich verdiept in de procedure van uitbetaling van subsidies kavelruil bij provincies. De VASN benaderde de provincies en maakte een inventarisatie. Sinds kort is er ook een eerste contact met de land- en tuinbouworganisatie LTO. ‘Op die manier laten we zien dat de agri-notaris een toegevoegde waarde heeft’, zegt Post. De agri-notaris heeft immers kennis van zaken waar andere notarissen zelden mee te maken krijgen, zoals regelgeving rond melkquota en toeslagrechten, maar kan ook ‘gewone’ notariële onderwerpen vanuit een agrarische invalshoek bekijken. Een voorbeeld daarvan is het opstellen van huwelijksvoorwaarden. ‘Je hebt een zorgplicht als notaris, dus je moet kijken naar de belangen van de boer én die van zijn echtgenote. Enerzijds wil je niet dat hij bij een scheiding zijn gebouwen of zijn grond moet verkopen, anderzijds wil je de vrouw niet met lege handen laten staan’, zegt Post. ‘Inmiddels hebben we daarvoor een model ontwikkeld dat op de site staat. Zoals we voor agrarische bedrijfs-overdracht ook een model hebben.’

OVERLEVINGSKANSEN

Post mag dan veel aandacht besteden aan haar VASN-werk en het op peil houden van haar kennis, het agrarische notariaat vormt niet het grootste deel van haar werkzaamheden. In de praktijk houdt ze zich ook bezig met familierecht en mediation – ze is zelf mediator. Ze vertelt dat veel agri-notarissen hun specialisme hebben naast hun algemene praktijk. ‘Maar ook in een teruglopende markt zullen specialisten overlevingskansen hebben.’

MELKROBOT

Agri-notarissen voelen zich sterk betrokken bij de agrarische sector. ‘Niet dat het allemaal boerenzoons of -dochters zijn, zoals ik, maar ze hebben er wel echt iets mee.’ Als Post door Winterswijk fietst en een boer vraagt of ze zijn nieuwe melkrobot wil zien, gaat ze graag kijken. ‘Ze kennen me allemaal en ik spreek het dialect, dat maakt het gemakkelijk.’ En natuurlijk kijkt ze thuis naar ‘Boer zoekt vrouw’, aanvankelijk om mee te kunnen praten met de boeren uit de streek, maar later omdat ze het echt leuk vond. Laatst had ze een feestje in haar ouderlijk huis, nu de boerderij van haar broer. Elsje 317 werd gehuldigd, omdat ze 100.000 liter melk had gegeven. De stal was opgeruimd, er waren hapjes en drankjes, en haar broer en schoonzus stonden glunderend naast Elsje 317, die een lauwerkrans droeg. ‘Dat is voor mensen die er niets mee hebben eigenlijk niet te begrijpen. Mijn echtgenoot was aanvankelijk ook een beetje sceptisch. Maar je ziet dan de liefde van een boer voor zijn bedrijf. Dat vind ik nou mooi.’ ■



Nieuw label, *nieuwe kansen*

Energielabel

TEKST René Didde | BEELD Truus van Gog

Sinds begin dit jaar is het energielabel vernieuwd. Het ministerie van Wonen, Wijken en Integratie (WWI) wil met een meer heldere lay-out, een duidelijkere tekst en scherpere controle op de bedrijven die energielabels uitdelen, tegemoetkomen aan de eerdere kritiek.

Het demissionaire kabinet wil in 2011 500.000 woningen twee labelklassen laten promoveren. Een E-labelwoning moet C worden, D moet tot B-klasse toetreden (zie kader). Het doel is ronduit nobel, de start in 2008 was echter vierkant vals. Een slecht imago kreeg het label al direct toen tijdens een test drie verschillende inspecteurs hetzelfde huis drie verschillende labels toekenden. Hilarisch zijn de voorbeelden die nog altijd de ronde doen. De software voor het energielabel gaf als advies bij een huis van vóór 1920 om de spouwmuur te isoleren. Een onbegrijpelijke blunder, want huizen uit die tijd hebben helemaal geen spouwmuur. Van dezelfde orde was het advies om de verwarmingsketel te vervangen, terwijl het huis was aangesloten op stadsverwarming. De mankementen zijn in de herziene versie verholpen, bezweert het ministerie. Een verheldering voor een leek is dat het elektriciteits- en gasverbruik in de vertrouwde kilowattuur (kWh) en kubieke meters gas zijn uitgedrukt in plaats van de meer academische eenheid Joules (J). Ook moderne snufjes als een warmtewisselaar voor de douche, bodemisolatie van de kruipruimte en micro-warmtekrachtkoppeling komen tot uitdrukking in de labelberekeningen. Het label kost tussen de 200 en 400 euro. Hoewel wettelijk verplicht, staan er nog altijd geen sancties op het niet overleggen van het label.

Het label moet meer een onderhandelingsinstrument worden op de onroerendgoedmarkt. De vraag is of de notaris daarbij veel kan uitrichten.

LABEL ALS ONDERHANDELINGSINSTRUMENT

Voor het ministerie is het de hoogste tijd dat makelaars, hypotheekadviseurs, banken en ook notarissen aan het werk gaan met het energielabel. Het energielabel moet een onderhandelingsinstrument worden dat mede bepalend is voor de verkoopprijs van de woning, net zoals groenvoorzieningen, parkeergelegenheid en de status van de buurt. Een goed geïsoleerd huis is immers meer waard dan een tochtige woning. Bovendien zijn de woonlasten in een energiezuinige woning aanmerkelijk lager. Uit onderzoek van de universiteiten van Rotterdam en Maastricht blijkt overigens dat het energielabel wel degelijk werkt. Huizenkopers blijken 3,4 procent meer voor een A-labelhuis te betalen. Ook blijkt uit onderzoek van het Nederlands Bureau Waardebepaling Onroerende Zaken dat een B/C-label woning 30 procent meer waard dan een F/G-label.

Het ministerie richt zich rechtstreeks tot de notaris. 'Helaas ontbreekt het label vaak bij de overdracht', aldus de website van het energielabel www.energielabelgebouw.nl. 'Daardoor lopen kopers waardevolle informatie mis. Hier ligt een cruciale rol voor de notaris. U brengt het energielabel ter sprake bij het passeren van de leveringsakte/hypotheek en u wijst de koper op zijn recht op het energielabel.' En even verderop formuleert het ministerie zelfs een heuse marketingstrategie voor de notaris. 'Ze [de kopers – Red.] zullen uw betrokkenheid waarderen. U onderscheidt zich als notaris met oog voor de toekomst van zijn klanten.'

ROL BESCHIEDEN

Bij de KNB is men evenwel weinig onder de indruk van de oproep. 'De rol van de notaris is uiterst bescheiden', zegt Jolanda Storm, jurist van het Notarieel Juridisch Bureau. 'De notaris komt pas in beeld bij het passeren van de leveringsakte, terwijl het energielabel een kwestie is die zich rondom de koopakte afspeelt. Dat is in de praktijk vaak het domein van de makelaar. Als de koop al gesloten is, komt de voorlichting door notarissen als mosterd na de maaltijd. Zoiets als: 'Je had het anders kunnen afspreken, maar nu niet meer, want je hebt al getekend.'

Ondanks de wettelijke verplichting tot het overleggen van een energielabel, komen koper en verkoper er tot nog toe mee weg wanneer zij de afspraak maken af te zien van het label. 'En omdat er geen sancties staan op het niet overleggen van het label, zal de notaris moeten meewerken aan de leveringsakte, ook al staat er dat de koper afziet van het energielabel', aldus Storm.

De KNB denkt dan ook niet dat de notaris zich met het energielabel kan onderscheiden. 'Voorlichting achteraf helpt niet. Een koper kan immers niet onder het koopcontract uit. Voor het energielabel geldt hetzelfde als met andere afspraken tussen koper en verkoper. Als het van de koper niet hoeft, kun je als notaris niets meer doen. Wat niet wil zeggen dat het notariaat zich niet actief wil inzetten. Dat moet echter in een stadium waarin het nog nut heeft.'

En een koper ziet heus wel dat het dak lekt, aldus Storm. 'Vaak zal hij tegen de verkoper zeggen "zet er maar een emmer onder" in plaats van "isoleer het dak". Vaak wordt het huis toch compleet verbouwd en is vernieuwing van het dak onderdeel van het bouwplan.'

GOEDE FOLDER

Zelfs in de Amsterdamse situatie, waar de notaris ook de koopakte opmaakt met koper en verkoper, denkt notaris Rien Meppelink van Loyens & Loeff dat makelaars een meer aangewezen partij zijn om koper en verkoper in de onderhandelingsfase op het energielabel te wijzen. Ook ligt er een belangrijke taak voor het ministerie van WWI. 'Ik denk dat een goede folder van WWI meer zin heeft dan dat notarissen een folder gaan opstellen. Ik merk dat de koper nog nauwelijks weet wat hij aan het energielabel heeft. Ik schat dat het afgelopen jaar in minder dan vijf procent van de acte het energielabel werd overlegd. Ik wijs ze er wel op als de koopakte wordt besproken.'

In Amsterdam zal er weinig animo zijn voor het label, schat ook makelaar Pieter Joep van de Brink in. 'De bulk van de woningen die worden verkocht, zijn eenvoudig-

weg G-label woningen. Dat ziet iedereen meteen. Geen spouwmuur, een niet-geïsoleerd dak, een houten vloer en balklaag en enkel glas. Elke koper weet dat en kan het op de achterkant van een bierviltje uitrekenen. En een G-label wordt nooit een A-label', zegt de voorzitter van Makelaars Vereniging Amsterdam (MVA).

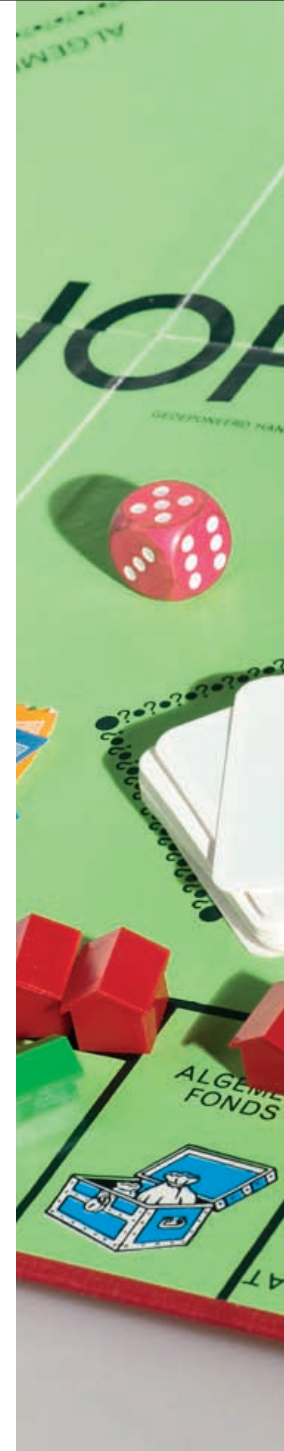
Milieu- en consumentenorganisatie Milieu Centraal begrijpt de bescheiden rol van de notaris. 'Hun rol in alle individuele processen is gering', zegt hoofd communicatie Puk van Meegeren. 'Als beroepsgroep zouden zij zich meer in de discussie kunnen mengen en potentiële kopers kunnen adviseren om een energielabel te vragen. Kopers hebben namelijk recht op een energielabel.' Zeker op een minder gespannen woningmarkt is er ruimte voor zaken als een energielabel, aldus Milieu Centraal. Bij Vereniging Eigen Huis (VEH) is woordvoerder Hans André de la Porte een soortgelijke mening toegedaan. 'Nu het energielabel op papier is verbeterd, moet het zich concreet in de praktijk gaan bewijzen. Er worden momenteel vanwege de economische crisis duidelijk minder woningen verkocht. Mensen hoeven niet op stel en sprong een beslissing te nemen. Dus is er tijd voor een energielabel.'

SANCTIES

Zeker als het straks tot sancties komt wanneer er geen energielabel wordt overlegd, kan de rol van de notaris belangrijk worden. 'Dan moet het gemeld worden bij de Belastingdienst of inspectie en kunnen boetes volgen. Net als nu het geval is volgens de Wet melding ongebruikelijke transacties', aldus VEH.

Ook notaris Rien Meppelink denkt dat sancties het gebruik van het energielabel zullen bespoedigen. En dan niet een boete van een paar honderd euro. 'Een werkzame dwangmaatregel zou kunnen zijn dat het huis niet mag worden overgedragen als er geen energielabel is overlegd.'

Makelaar Pieter Joep van de Brink verwacht heil van positieve prikkels. 'Kijk naar de opmars van zuinige auto's met een A-label. Dat komt vooral door de 14 procent bijtelling in plaats van 20 procent bij leasewagens. Zo zou je ook met huizen kunnen redeneren. Een reductie op de overdrachtsbelasting is een mogelijkheid. Ook zou het label een korting kunnen geven op de belasting op de WOZ-waarde.' ■



1,6 MILJOEN ENERGIELABELS

Elke verkoper van een huis heeft sinds 1 januari 2008 de wettelijke verplichting om een energielabel te overleggen voor de transactie. Het label bestaat uit één letter (A = zeer energiezuinig, tot en met G = zeer energie-onzuinig), één kleur (groen = zuinig, rood = onzuinig, oranje en geel als tussengebied), zestien woningtypen (van villa tot galerijwoning), en concrete tips om de woning een aantal categorieën te laten stijgen.

Tot nu toe zijn 1,6 miljoen woningen voorzien van een energielabel. Het overgrote deel betreft huurwoningen die in bezit zijn van corporaties. Van de 360.000 verkochte woningen in 2009 had 12,3 procent een label, aldus het Kadaster. In 2009 werd eveneens een dergelijk percentage gelabeld.





Innovatie deel 3

Vernieuwing in de praktijk

Zware verliezen door de crisis? Het hoeft niet. Wie goed om zich heen kijkt, vindt altijd wel een onontdekte niche, zeggen optimisten. Het derde en laatste deel van een serie over innovatie in het notariaat: vier voorbeelden uit de praktijk.

TEKST Arnaud Veilbrief | BEELD Roel Ottow

CASE 1: GROTE ZAKEN VOOR KLEINE KANTOREN

Er is goed nieuws voor de allround notaris die ook wel eens een fusie zou willen begeleiden. De brenger van het nieuws is Dirk de Lange, notaris bij Van der Stap Notarissen uit Rotterdam. Dit kantoor heeft een systeem ontwikkeld voor vrijwel elke ondernemingsrechtelijke zaak: praktijkgenerator.nl. Het is een database met talloze stappenplannen die de notaris veilig door het oerwoud van documenten en deadlines leidt. 'Inloggen, een document naar keuze downloaden en betalen. Zo simpel is het', zegt De Lange. 'Het ondernemingsrecht is niet moeilijker dan andere rechtsgebieden, alleen moet je precies weten wanneer je welke stap zet. Als je dat allemaal uit de wet moet halen, is de kans dat je een fout maakt groot. Je vergeet bijvoorbeeld een 403-verklaring door te halen,

waardoor de verkoper van een BV aansprakelijk blijft voor de schulden van de vennootschap. De angst voor dat soort blunders is een drempel om dit soort zaken aan te nemen. Dankzij ons systeem hoeft dat niet meer.' Van der Stap heeft vele duizenden uren besteed aan het maken van dit systeem waarin iedere procedure tot in detail is uitgewerkt. De Lange: 'De kernpunten voor het intakegesprek, het draaiboek, volmachten, besluiten, memoranda, brieven, de hele santenkraam is direct beschikbaar. De secretaresse hoeft de tekst alleen maar in het eigen format te zetten en ze is klaar. Dat levert een enorme tijdsbesparing op en de kans op fouten wordt minimaal. De downloadkosten belast de notaris door in zijn factuur aan zijn cliënt.' Het systeem wordt dagelijks bijgewerkt met ervaringen uit de praktijk, jurisprudentie en wetswijzigingen. De notaris blijft natuurlijk zelf achter het stuur. 'Ons systeem ontslaat je niet

van zelf nadenken. Het voorkomt alleen dat je vermijdbare fouten maakt.' De draaiboeken van Van der Stap zijn geldverdieners voor notarissen die een vast tarief per zaak rekenen. De gewonnen tijd kan de notaris aan andere zaken besteden. Het systeem is volledig voorbereid op de komende veranderingen in het ondernemingsrecht. De Lange: 'Als we het niet zelf al hadden, zouden we direct gaan downloaden.'

CASE 2: VERDIENEN AAN DE NEDERBELG

De bosrijke gronden rond Kalmthout en Brasschaat zijn niet alleen een lust voor de liefhebber van de wildjacht. Het is ook een uitermate profijtelijk jachtgebied voor de notaris. Welgestelde Belgen en Nederlanders regelen er aan beide zijden van de grens hun financiële zaken. In die nichemarkt verdient Rademakers Van Kreijl Notarissen te Roosendaal een goede boterham. 'Je merkt het nauwelijks als je de grens oversteekt. En toch verandert er een hoop', zegt notaris Guus Rademakers. 'Je in Nederland opgestelde testament kan in België misschien niet uitgevoerd worden. De wensen die je in

Nederland had ook in België kunnen verwezenlijken, dat is de kunst en daar zijn wij goed in.' Gezien het forse aantal Nederlanders dat aan de zuidelijke kant van de grensstreek woont, en het feit dat Nederlanders ook dan een voorkeur houden voor een Nederlandse notaris, is dat een interessante markt. Rademakers Van Kreij was hierin al actief, maar de crisis heeft dit proces versneld. Het kantoor onderhoudt actief een netwerk met Vlaamse notarissen en houdt de laatste wijzigingen in het Belgische fiscale en personen- en familerecht bij. Om de naamsbekendheid te vergroten, geven Rademakers en zijn collega's lezingen in dorpen waar veel Nederlanders wonen. Het zijn overigens niet alleen Nederlanders die Rademakers Van Kreij bedient. Er zijn ook veel Belgen die om zakelijke redenen naar een Nederlandse notaris gaan. Het meest voorkomende type is volgens Rademakers 'de directeur-groootaandeelhouder die zijn vermogen zo gunstig mogelijk wil overdragen aan het nageslacht'. Als een Belg een schenking regelt bij een Nederlandse notaris is er geen schenkingsrecht verschuldigd. Rademakers' cliënten mogen dan rijk zijn, 'Zuidas-tarieven' kan hij nog niet rekenen. 'Ook onze klanten vragen tegenwoordig een offerte, de gouden tijden zijn wat dat betreft wel een beetje voorbij. Het is ook niet zo dat we onze 'gewone' praktijk kunnen afstoten, we zijn blij dat we werk hebben. Dat is mede dankzij deze interessante nichemarkt.'

CASE 3: SNEL EN GOEDKOOP VIA NOTARIS.COM

Je mag het van hem best met een McDrive vergelijken. Eentje met een zij-ingang naar een sterrenrestaurant, dat wel. Want notaris.com is er voor de eenvoudige, snelle akte. 'Maar met dezelfde kwaliteit en zorg gemaakt als van Van Putten Van Apeldoorn notarissen,' zegt notaris Otto van de Vliet. In het notariaat is een tweedeling aan te brengen tussen eenvoudig en ingewikkelder werk. En dus bedacht Van Putten Van Apeldoorn dat het contact met de klant voor eenvoudige standaarddiensten ook prima via e-mail kan verlopen. Notaris.com is 24 uur per dag bereikbaar voor de klant. 'Als hij 's avonds een vraag heeft, vindt hij het antwoord de volgende morgen in zijn e-mail.' Van Putten Van Apeldoorn heeft notaris.com vorig jaar mede opgericht om het hoofd te kunnen bieden aan de prijzenslag. 'Voor standaardwerkzaamheden dezelfde kwaliteit bieden tegen een lagere prijs, dat was de

uitdaging. Door rigoureuze in de kosten te snijden en alle franje overboord te gooien is dat gelukt', aldus Van de Vliet. Klanten hoeven dus geen kwaliteitskoffie te verwachten tijdens hun bezoek. Het gesprek is zakelijk. 'Maar daar is de prijs ook naar.' Van de Vliet schat dat een akte via notaris.com ongeveer de helft kost van het normale bedrag. Zo werkt het: een potentiële klant vult op de website een formulier in met zijn wensen en stuurt dat in. Van de Vliet of een van zijn collega's bekijkt de vraag en beslist vervolgens of dit een zaak voor notaris.com is. 'Een gewone transportakte gaat prima. Maar komt er een ingewikkelde erfkwestie om de hoek kijken, dan pak ik de telefoon en verwijs de klant door naar onze normale praktijk.' Ook bij Van Putten Van Apeldoorn krijgt de klant met een eenvoudige opdracht de keuze tussen *full service* en Notaris.com.

'Ons systeem ontslaat je niet van nadenken. Het voorkomt alleen dat je vermijdbare fouten maakt.'

Critici beweren dat het niet kán, werken voor die prijs zonder verlies te draaien, en ook nog eens aan je *belehringsplicht* voldoen. 'Onzin', antwoordt Van de Vliet. 'Als je je processen er maar op inricht.' En van kwaliteitsverlies is volgens hem al helemaal geen sprake. 'Het gevaar van onachtzaamheid zit er bij relatief eenvoudig werk altijd in. Daarom voert een (kandidaat-)notaris altijd een extra kwaliteitscontrole uit.' Notaris.com heeft al voor extra werk gezorgd. 'Bij hypotheek- en transportaktes strekt je markt zo ver als het volgende notariskantoor. Maar op andere vakgebieden hebben we ook klanten uit de Randstad gehad. Ze werden aangetrokken door de prijs en de eenvoud. Daarnaast hebben we een hoge Google-ranking. Mensen weten ons te vinden.'

CASE 4: LAAT DE ANDER DE REKENING BETALEN

Niet de kwaliteit, maar de prijs geeft tegenwoordig vaak de doorslag bij de keuze van een notaris. Ernst Loendersloot, kandidaat-notaris in Maastricht, vindt dat geen goede zaak en heeft een oplossing bedacht. De gratis notaris die toch kwaliteit levert: vaknotaris.nl. Gratis? Niet helemaal. 'Alleen, de klant hoeft hem niet meer te betalen. Dat doen anderen voor hem. Wanneer mensen verhuizen,

zijn ze een potentiële klant voor bedrijven, zoals verzekeraars, hypotheekverstrekkers en energiebedrijven. Verhuisinformatie is daarmee interessant voor hen, ze willen ervoor betalen.' Met die bedragen, groot en klein, wordt de notaris betaald. Wie een notaris kiest van vaknotaris.nl stelt zelf zijn gegevens beschikbaar voor die geïnteresseerde bedrijven. Hoe meer bedrijven, hoe lager de uiteindelijke rekening voor de notaris zal zijn. Hoeveel een bedrijf betaalt, verschilt per geval. Sommige bedrijven betalen een vast, maar laag bedrag voor de tip. Anderen betalen een hoger bedrag, maar stellen een gesprek of contract met de klant als voorwaarde. Het gespaarde bedrag kan zelfs de volledige notarisrekening dekken. De reden om vaknotaris te beginnen, waren de 'gekke verhalen' over beunhazerij door goedkope notarissen die Loendersloot van

makelaars hoorde. Niet op tijd geleverde aktes, prijsverhogingen achteraf en slordig werk. De naam vaknotaris belooft kwaliteit. Geldt er een toelatingstest? Loendersloot: 'We gaan er in beginsel van uit dat een notaris goede dienstverlening levert. Wel vragen we mensen achteraf of ze tevreden zijn. Krijgen we klachten, dan nemen we contact op met de notaris, met als uiterste sanctie het schrappen uit het bestand.' Vaknotaris is een privé-initiatief van Loendersloot en staat geheel los van Huenges Wajer, benadrukt hij. Momenteel wordt aan de techniek de laatste hand gelegd. 'Als het goed is, zijn we in april online.' Notarissen hoeven niets te veranderen aan hun werkwijze. 'Wij zorgen voor het contact tussen de bedrijven en de betaling van de "tipgelden" aan de klant.' ■

*Scheidend algemeen
deken van de advocaten*

De balans tussen professie en profijt

Zusters zijn het, de KNB en de Nederlands Orde van Advocaten (NOvA). Hoewel de een wat introverter is dan de ander, lijken ze veel op elkaar, de notaris en de advocaat. 'Het is niet onvoorstelbaar dat beide beroepen uiteindelijk helemaal in elkaar opgaan', meent Willem Bekkers, scheidend algemeen deken van de NOvA.

TEKST Miek Smilde | FOTO'S Truus van Gog

Hij draagt het bestuur van de KNB een zeer warm hart toe, zegt Bekkers op de kamer van waaruit hij drie jaar lang de advocatuur een gezicht heeft gegeven. 'De KNB is een bevriende zusterorganisatie en wij begrijpen elkaar goed. Er is duidelijk een familieband. Het is toch wat anders of je met makelaars te maken hebt of met notarissen.' Maar hebben notarissen inmiddels niet meer met makelaars op? Bekkers hoopt van niet. 'Notarissen en advocaten kunnen heel scherpe grappen over elkaar maken, maar in wezen snappen we elkaar in onze juridische deskundigheid.'

Dat gevoel van verbondenheid ervaart Bekker ook tegenover de voorzitter van de KNB, Erna Kortlang. Zij heeft volgens Bekkers 'geen gemakkelijke klus'. 'De achterban van het notariaat is mogelijk nog ingewikkelder dan de mijne. Advocaten zijn misschien ongeleide projectielen, maar ze zijn wel extrovert, direct. Dat komt

het debat ten goede. Ik denk dat notarissen terughoudender zijn, maar ondertussen vinden ze wel van alles. Ik heb liever iemand die zegt dat hij mijn ideeën volstrekt onzin vindt, dan dat ik achteraf uit allerlei hoeken en gaten meningen te horen krijg, terwijl ik niet goed weet wat er aan de hand is. Ik denk dat notarissen wat moeilijker communiceren dan advocaten. Dat hoor ik ook van advocaten die een samenwerkingsverband met een notaris kantoor zijn aangegaan. Er bestaan gewoon cultuurverschillen tussen het notariaat en de advocatuur, verschillen die de burger overigens niet kent en ook niet kunnen schelen.'

KINNESINNE

Het is een van de redenen waarom Bekkers vindt dat het maar eens afgelopen moet zijn met de kinnessinne tussen notariaat en advocatuur. 'In het soort dienstverlening

wordt het verschil tussen advocaten en notarissen steeds kleiner. We zijn naar elkaar toegegroeid in de dienstverlening als het gaat om Boek 1 van het BW, het personen- en familierecht en Boek 2, het vennootschapsrecht. Er zijn tal van advocaten en notarissen die precies hetzelfde werk doen. Bemiddeling bij echtscheiding bijvoorbeeld, het ontvlechten van vennootschappen en de hele fusie- en overnamepraktijk. Bijeenkomsten van specialisten op deze gebieden worden bezocht door zowel notarissen als advocaten, en waarom zou je dat dan aan het publiek niet duidelijk maken? Ik vraag me af of we de samenwerking tussen het vertrouwensberoep advocaat en het vertrouwensberoep notaris niet meer zouden moeten stimuleren.'

PUBLIEKE TAAK

Hij zegt het voorzichtig, maar zijn mening is helder. Volgens Bekkers is het 'niet onvoorstelbaar' dat beide beroepen uiteindelijk helemaal in elkaar opgaan. Behalve waar het gaat om de publieke taak van de notaris. 'Maar ook dat zou heel goed een apart specialisme van de advocatuur kunnen worden. Een advocaat kan in een nevenfunctie curator van een faillissement zijn. Of hij is commissaris in een bedrijf. Ik kan mij voorstellen dat de publieke taak van de notaris op termijn aan bepaalde juristen wordt gegeven die daarvoor een speciaal certificaat halen. Die juristen kunnen daarnaast gewoon de werkzaamheden van Boek 1 en 2 doen.' Dat notaris en advocaat in de loop van de tijd naar elkaar zijn toegegroeid, komt niet alleen door de juridische ontwikkelingen, stelt Bekkers. De marktwerking in de juridische dienstverlening speelt minstens een zo grote rol. 'Als je twintig jaar geleden tegen een notaris sprak over "uw cliënt" werd hij heel boos, maar dat was toen al onzin en tegenwoordig is dat helemaal onzin. Een notaris die nu nog ontkent cliënten te hebben, omdat hij helemaal onafhankelijk is, staat niet met zijn benen in de praktijk. Het publiek wil gewoon dat een notaris voor zijn belang staat en het is altijd lastig twee heren te dienen.'

MARKTDENKEN

Daarmee legt Bekkers de vinger op de zere plek. Het notariaat is immers gedwongen de markt opgegaan wat niet in alle gevallen goed heeft uitgepakt. Sommige mensen vinden dat door de commercie de publieke taak van de notaris te veel onder druk is komen te staan. Bekkers vindt dat onzin. 'Marktdenken hoeft helemaal niet gepaard te gaan met gebrek aan integriteit of onafhankelijkheid. Dat kan heel goed samengaan en dat heeft de advocatuur inmiddels ook bewezen. Vroeger mochten advocaten geen reclame maken. Daarna is er een tijdlang een publiciteitsverordening geweest, maar die is een paar maanden geleden geruisloos afgeschaft. Het is een hele ontwikkeling geweest, maar wij hebben die balans tussen professie en profijt gevonden. Dankzij de markt is de advocatuur nu professioneler opgezet dan vijftig jaar geleden. Dat is alleen maar winst, voor het publiek, voor de consument, voor het beroep.'

'De overgang naar commerciële juridische dienstverlening is een cultuuromslag die niet gering is. Ons heeft het decennia gekost.'

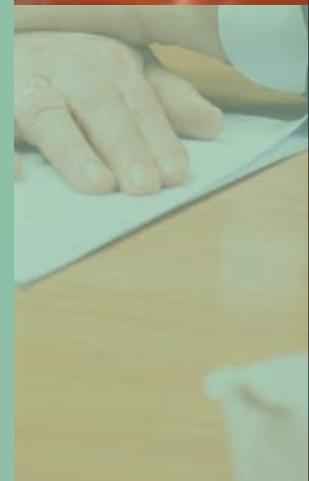
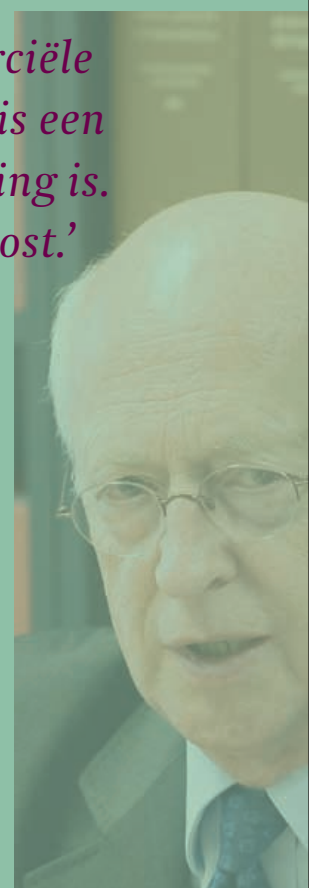
PROFIJT EN PROFESSIE

Dat de notarissen vooralsnog meer worstelen tussen profijt en professie wijt Bekkers aan de geringe voorbereidingstijd die het notariaat was gegund. 'De overgang naar commerciële juridische dienstverlening is een cultuuromslag die niet gering is. Die moet je voorbereiden. Ons heeft het decennia gekost. Eigenlijk zouden studenten al op de universiteit moeten leren wat het betekent om op een commerciële manier juridische diensten te verlenen die maatschappelijk relevant zijn. Dat vraagt namelijk iets van de manier waarop je zaken doet, maar ook van je persoonlijkheid. Zoiets beheers je niet één, twee, drie.'

Bekkers gelooft niet dat bepaalde wettelijk omschreven taken zich niet lenen voor de markt. Ook op de uitoefening van publieke taken valt te concurreren. 'Een advocaat moet kunnen zeggen wat hij waard is. Hij moet aan een cliënt uitleggen wat zijn manier van werken is en hoe hij declareert. Dan kan een cliënt vervolgens zelf bekijken of hij daarin mee gaat of niet. Hetzelfde geldt voor de notaris. De één rijdt in een BMW, de ander in een wat bescheidener exemplaar. De klant moet kiezen wat het best bij hem past, bij wie hij zich het meest thuis voelt.'

MONDIGE KLANT

De theorie van Bekkers veronderstelt wel een mondige, assertieve klant die zelfstandig informatie kan inwinnen en kan afwegen. Maar niet iedereen op de markt is even goed gebekt, geeft hij toe. 'Vertrouwensberoepers krijgen vaak met burgers te maken die minder goed zelf kunnen uitmaken wat ze willen. Veel mensen die een notaris nodig hebben zijn laag opgeleid en zijn buitengewoon geëmotioneerd als ze gaan scheiden of als er iemand is overleden. Dat geeft een extra verantwoordelijkheid. Een advocaat en een notaris moet zich daarvan bewust zijn. Maar dat laat onverlet dat je je in het speelveld van de markt commercieel mag profileren.' De beroepsorganisatie heeft daarbij een belangrijke rol te spelen, vindt Bekkers. Zij moet ervoor zorgen dat het publiek begrijpt wat het mag verwachten van een advocaat of notaris. 'Een publiekrechtelijke beroepsorganisatie als de Orde van advocaten of de KNB moet staan voor de positie van advocaat of de notaris in de rechtsstaat. De samenleving verwacht dat de beroepsorganisatie waakt over die positie. Als blijkt dat de achterban een ander beeld heeft van het eigen beroep dan het publiek, is dat een slechte zaak. Ik heb de afgelopen drie jaar geprobeerd een evenwicht te vinden, niet alleen tussen profijt en professie, maar ook tussen professie en publiek. Die balans zal het notariaat ook moeten vinden.' ■





‘Maar als het goed is hebben die mensen ook wat aan mij. En aan al die andere notarissen. Want ik durf te wedden dat driekwart van de notarissen zulk soort werk doet.’

De betrokken notaris

TEKST Annet Huyser | FOTO'S Truus van Gog

‘E ven vooropgesteld: alles wat ik doe is op de achtergrond. Ik heb functies op politiek gebied, in de ouderenzorg, op cultureel vlak, ik heb me beziggehouden met een culinair festijn. Maar altijd achter de schermen. Ik ben niet op de voorgrond tredend, zo zit ik nou eenmaal in elkaar. Zo had ik ook liever gewild dat mijn collega aan het woord kwam in dit stukje. VBC Notarissen is van oudsher, naast de dagelijkse praktijk, actief in de maatschappij. Dat hoort bij het kantoor.’

‘De leukste functies vind ik de functies die helemaal buiten het vak staan. Voor Abrona, een organisatie voor dienstverlening aan mensen met een verstandelijke beperking, heb ik een wat meer voor de hand liggende functie, namelijk toezichthouder over de bewindvoering en het vermogen van 450 mensen. Ik controleer of deze mensen eerlijk behandeld worden in de nalatenschappen en houd toezicht op het dagelijks beheer van hun gelden. Mijn toegevoegde waarde zie ik zeker, maar het is niet spectaculair. Boeiender vind ik het om op iets minder bekend terrein te werken. Natuurlijk, ze zullen me niet vragen voor iets technisch of voor handwerk; daar ben ik niet voor in de wieg gelegd. Maar neem mijn functie als voorzitter voor de Stichting de Vriendenring der Amersfoortsche Bierbrouwerij De Drie Ringen. Dat vind ik mooi werk. De brouwerij is decennialang een familiebedrijf geweest. Ze hebben het niet gemakkelijk in deze tijd van economische crisis. Ik probeer een steentje bij te dragen aan het voortbestaan van het bedrijf. Dat heeft nu nog een redelijke omzet, al is het zo dat wat Heineken in een uur brouwt, door De Drie Ringen in een jaar gedaan wordt. Amersfoorts water, dat de brouwerij gebruikt, is helder water. Voor het bier wordt nauwelijks gebruikgemaakt van conserveermiddelen. En het is wat zwaarder dan een doorsnee biertje. Ik ben een bierdrinker, dat speelt natuurlijk mee in mijn waardering voor de functie.’

‘Bij de Stichting het Amersfoorts Klokkenluidersgilde werk ik ook met een leuke club mensen, eigenlijk een dwarsdoorsnee van de bevolking van de stad. Ze hebben me niet gevraagd omdat ik zo muzikaal ben. Als bestuurslid werk ik ook weer op de achtergrond: ik probeer ervoor te zorgen dat de zestig leden bij elkaar blijven en dat de zaak blijft draaien. Of liever gezegd: blijft luiden. Eens in de maand mogen we een kwartier luiden, dat wil zeggen de klokken van de Onze Lieve Vrouwe Toren. En na het luiden gaan we bier drinken.’

‘Daarbij aansluitend is mijn bestuurslidmaatschap van de Stichting Amersfoort Beiaardstad. Deze stichting wordt opgeheven, maar we hebben ervoor kunnen zorgen dat er een beiaard is gekomen. Ik mocht aanwezig zijn bij het gieten van een van de klokken in Duitsland; heel indrukwekkend. In totaal wordt er een halfjaar aan zo’n klok gewerkt. Er zitten spreuken in verwerkt, dat is mooi voor het nageslacht. Ten slotte is hij ingezegend door de deken. Vroeger werd een klok nog wel eens omgesmolten tot kanon. Dat zal nu niet meer zo gauw gebeuren.’

‘Ook onvoorstelbaar veel steek ik op van toezicht houden bij grote ondernemingen. Als ik een kijkje krijg in een bedrijf dat medewerkers over de hele wereld heeft werken, dan kan ik de kennis goed inzetten in onze eigen praktijk. Je werkt daar met zeer ervaren ondernemers. Die wachten niet tot het grind knerpt, zoals vroeger nog wel eens gekscherend over het notariaat werd gezegd. Maar als het goed is hebben die mensen ook wat aan mij. En aan al die andere notarissen. Want ik durf te wedden dat driekwart van de notarissen zulk soort werk doet. Het is goed dat de samenleving weet dat we niet alleen maar bezig zijn met zo snel mogelijk zo veel mogelijk te verdienen, dat we meer doen dan wat aktes passeren. In die adviesrol, daar zit onze toegevoegde waarde.’ ■

.....
Veel notarissen vervullen pro deo een bestuursfunctie, staan als om niet-adviseur stichtingen en verenigingen bij, of geven op een andere manier belangeloos blijk van hun maatschappelijke betrokkenheid. In een fotoserie brengt Notariaat Magazine die betrokkenheid in beeld: de notaris, gefotografeerd in de omgeving van de club, de vereniging, de stichting, waar hij of zij bij betrokken is. Hebt u suggesties? Mail naar nm@knbnl.
.....



Mr. Herman Beens (Veldhuizen Beens Van de Castel Notarissen, Amersfoort) bekleedt vanuit zijn maatschappelijke betrokkenheid een aantal nevenfuncties in Amersfoort en omgeving. Zo is hij voorzitter van Stichting Steunfonds Amant, Stichting Vrienden van de St. Joriskerk te Amersfoort en Stichting de Vriendenring der Amersfoortsche Bierbrouwerij De Drie Ringen. Hij is secretaris van Stichting Open Oog, Stichting het Amersfoorts Klokkenluidersgilde, en Stichting Amersfoort Beiaardstad. Tevens is hij plaatsvervangend lid van de Kamer van Toezicht notarissen en kandidaat-notarissen Utrecht.

Een accountant die u scherp houdt.



Kwaliteit en integriteit. Ze zijn cruciaal voor u als notaris-kantoor. Maar als de marktsituatie is zoals nu, hebt u meer nodig. Inzicht in cijfers. Oog voor kansen in de markt. Grip op het rendement. Kortom, een accountant die u scherp houdt. Bij Van Ree Accountants begrijpen we dat. We hebben ervaring als accountant van notariskantoren.

Behalve onbetwiste betrouwbaarheid bieden we ook adequate ondersteuning. Van jaarrekening tot financiering. Van fiscaal advies tot bedrijfswaarderingen. Van managementinformatie tot salarisadministratie. Wat u vooral zult waarderen, is onze frisse kijk op uw cijfers. Maak een afspraak voor een persoonlijke kennismaking!

VAN REE. EEN FRISSE KIJK OP CIJFERS.

DOORN | BARNEVELD | GELDERMALSEN

AUDIT & ASSURANCE | ACCOUNTANCY | BELASTINGEN | CONSULTANCY

WWW.VANREEACC.NL

Bel voor informatie of afspraak ons kantoor:

Mr T.A. de Boer 073 - 64 08 530

of buitenkantooruren: 073 - 64 30 494

Buro Merks
CONSULTANCY

■ Raadgevend bureau voor:

■ NOTARISSEN

■ KANDIDAAT-NOTARISSEN

■ Kandidaat-notaris, mogen wij u een goede raad geven?

- Bijvoorbeeld bij sollicitatie naar:
- een andere werkring en nieuwe standplaats,
- een vacante standplaats.

■ Correspondentie-adres:

Postbus 3408

5203 DK 's-Hertogenbosch

■ E-mail: info@bumeco.nl

Telefoon: 073 - 64 08 530

Telefax: 073 - 64 08 539

Voor inlichtingen over tarieven, plaatsingen en
combinatiekortingen van **personeelsadvertenties** voor:

Notariaat
magazine

WPNR

Juristopmaat
de carrière voor juristen

kunt u contact opnemen met:
Sales & Services, contactpersoon: Gerrit Kulsdom
Tel. 0229 - 211 211, E-mail: sns@wxs.nl

Tegen de stroom in!

Deze tijden vragen erom dat je
het maximale uit je bedrijf haalt.
Bel eens met Frank Schurink
voor een gratis verhelderend
gesprek hierover.

06.506 58 714
frank@okapi.nl

Okapi.
corporate
conversations

Ontwerpers van de
KNB huisstijl en
Notariaat Magazine

010.478 04 99
ontwerp@okapi.nl



Kiezen voor één strategie

De weg naar voorspoed en succes

Met een duidelijke keuze voor een bepaalde strategie kunnen notariskantoren de weg naar voorspoed en succes inslaan. Dat zegt het businessmodel van Treacy & Wiersema. En IT-oplossingen dragen daaraan bij.

| TEKST Jasper Enklaar

Het notariaat is voor bedrijfskundigen een interessante uitdaging. Het is een sector met concurrentie en marktwerking. Tegelijk zijn er verplichte werkzaamheden en monopolies. Die omstandigheden maken dat je er niet alle businessmodellen om los kan laten. Rob van Weeghel, zoon van een notaris, studeerde business informatics, oftewel informatiekunde, de wetenschap die bestudeert hoe organisaties IT kunnen gebruiken om hun bedrijfsstrategieën aan te scherpen. Hij besloot voor zijn afstudeeronderwerp het werkteerrein van zijn vader onder de loep te nemen. Hij studeerde af op het onderzoek *Using IT to optimize corporate strategy for Dutch notaries*. Binnenkort gaat Van Weeghel zijn onderzoek presenteren op een IT-conferentie in Duitsland. Toch is het onderzoek vooral voor binnenlands gebruik relevant, omdat de situatie in het notariaat zo specifiek Nederlands is.

'Ik denk dat er in deze markt nog veel kansen liggen', zegt Van Weeghel in een toelichting op zijn onderzoek. 'Omdat het een relatief kleine markt is, zijn de IT-budgetten beperkt. Daardoor zie je dat de hele automatisering achterloopt op grotere markten. Maar met kleine tools zijn er al mogelijkheden om je te onderscheiden.'

Van Weeghel richtte zijn onderzoek aanvankelijk op het optimaliseren van de notariële processen. Daar blijkt weinig winst te behalen. 'Dat gaat allemaal al heel efficiënt. Er kunnen best wat dingen sneller en handiger, maar de besparing is beperkt.' Naast efficiënt aktes produceren, is de grootste component van het vak van notaris de communicatie: het vertalen van het juridische product in begrijpelijke taal. 'Daar is weinig winst te behalen in termen

van procesoptimalisatie. Veel belangrijker is de strategische positionering.'

DRIE STRATEGIEËN CENTRAAL

Vanwege de bijzondere kenmerken van de notariële markt zijn weinig traditionele strategie modellen uit de bedrijfskundige literatuur van toepassing. Van Weeghel zag echter dat het model dat Michael Treacy en Fred Wiersema beschreven in hun managementbestseller *The discipline of market leaders* (1995) wel goed toepasbaar was. Treacy en Wiersema – inmiddels veelgevraagde adviseurs en sprekers in het managementcircuit – bestudeerden de leiders in verschillende markten. Hoe zijn zij tot hun succesvolle positie gekomen? Op basis van hun onderzoek bouwden ze het model, waarin drie strategieën centraal staan: *customer intimacy*, *operational excellence* en *product leadership*. Om succesvol te zijn en de fase van het pure overleven ('survival') te ontgroeien, is een keuze voor een van de strategieën noodzakelijk. Wie geen strategische keuze maakt, blijft voortmodderen. 'Ik heb me tijdens het onderzoek wel verbaasd', zegt Van Weeghel, 'dat sommige kantoren nadrukkelijk zeggen de klant heel erg centraal te stellen – *customer intimacy* – maar vervolgens wel alle standaardtarieven vermelden op de website. Dat suggereert weer dat alle dienstverlening standaard is – *operational excellence*.'

GRILLIGE WERKELIJKHEID

Het nadeel van modellen is dat ze de grillige werkelijkheid zo mooi naar het model kunnen vormen. Toch is het Treacy & Wiersema-model volgens Van Weeghel goed bruikbaar voor de strategie waarmee je je als notariskantoor op de markt kunt richten.



Customer intimacy stelt de klant centraal.

'De klant is koning, het gaat om echt maatwerk, dicht bij de klant. Alles is erop gericht dat de klant precies krijgt wat hij wil. Er zijn geen standaarddiensten, er zijn slechts maatwerkdiensten. Daarbij past een langetermijnbinding met de cliënt.' *Operational excellence* draait vooral om de prijs. Dit zijn de notariële prijsvechters, die juist wel standaarddiensten en -producten aanbieden tegen lage prijzen. De derde strategie, *product leadership*, is de strategie van de innovatieve kantoren, die het eerste met nieuwe dingen komen. Alles,



Volgens het model van businessanalisten Treacy & Wiersema kiezen succesvolle kantoren voor een duidelijke strategie: customer intimacy, product leadership of operational excellence.

heel erg om meer innovatief te zijn. Dat kan te maken hebben met imago. Gezien het stoffige imago van het notariaat – terecht of niet – kan het op het gebied van marketing voordelen hebben om daar bovenuit te stijgen en gezien te worden als “de notaris die met nieuwe oplossingen komt” en als een “vooroplopend kantoor.”

ADVIEZEN EN KEUZES

In zijn onderzoek presenteert Van Weeghel voor elk van de drie strategieën adviezen die een kantoor kunnen helpen de goede richting op te gaan. De adviezen zijn opgesteld op basis van observaties bij een aantal kantoren en uit de managementliteratuur. De adviezen heeft Van Weeghel vervolgens bij een tiental kantoren getoetst – dat zijn er te weinig om de adviezen echt te valideren, geeft hij toe. ‘Maar als je nog moet beginnen met differentiëren op strategie, dan zijn dit wel de basiselementen. Het ene advies brengt je hier, het andere daar. Met deze keuzes kun je als kantoor een eerste richting kiezen. Het is vooral voor kantoren die zich nog niet op één strategie hebben vastgezet.’ Dan gaat het om keuzes om wel of niet diensten te combineren, standaardprocedures te hanteren of juist flexibel te opereren, of om samenwerken met anderen in een *shared service center* of via een centrale backoffice.

Veel van de oplossingen hebben een sterke IT-kant. In het notariaat is IT volgens Van Weeghel nog vaak gericht op het zo makkelijk mogelijk produceren van aktes. ‘Maar IT is ook gebruikmaken van moderne middelen. Neem Customer Relationship Management, CRM: hoe ga je als organisatie met je klanten om. CRM wordt bijna niet toegepast in het notariaat. Je hebt tactische CRM, om bijvoorbeeld e-mail zo efficiënt mogelijk te versturen. Daarnaast heb je strategische CRM. Een voorbeeld daarvan is om even snel een uitdraai te maken van alle cliënten die in een bepaalde

periode voor een testament zijn langs geweest. Er zijn maar weinig kantoren die dat kunnen. En dat is jammer. Mensen verhuizen weliswaar, maar het zijn wel de ambassadeurs van je kantoor. Deze ambassadeurs zijn erg belangrijk en CRM kan daar erg bij helpen. Dat wordt onderschat in het notariaat. Het geeft aan dat de IT-volwassenheid in het notariaat laag is. Daar liggen nog veel kansen.’

SAMENWERKEN MET ANDERE KANTOREN

Een van de innovatieve oplossingen in de markt is het opsplitsen van modellen in ‘modelfragmenten’ en die centraal opslaan. Dat gaat een stap verder dan alleen de eindproducten van de modellen opslaan. Sommige elementen gelden voor alle modellen, andere niet. ‘Als je deze fragmenten opslaat in een modeldatabase, kun je samenwerken met andere kantoren. Hetzelfde kan met een kwaliteitshandboek of werkprocedures. Ook kleine kantoren kunnen voordeel bereiken door hierin samen te werken met anderen. Maar ik heb wel gezien dat die bereidheid heel laag is.’

Volgens Van Weeghel is echter met strategische samenwerking juist veel winst te behalen in het notariaat. ‘Het is onbegrijpelijk om te zien dat eenpitters hun eigen interactieve modellen ontwikkelen. Dat is in een andere markt niet uit te leggen. Maar ik verwacht dat als er meer besef groeit van de voordelen van een echt onderscheidende businessstrategie, dat dan de bereidheid groter zal zijn om nieuwe dingen te proberen en te omarmen.’ ■

ook de hele besluitvorming is gericht op snelheid. Want wil je een

nieuw juridisch product in de markt zetten, dan moet je dat snel realiseren. Een idee is immers beperkt houdbaar: een goed idee wordt al snel door de andere twee strategieën overgenomen. ‘Uit de casestudies voor mijn onderzoek bleek dat alle kantoren zich in een van de strategieën herkende. Er waren prijsvechters, er was een grote groep *customer intimacy*-kantoren. Alleen het *product leadership* kom je minder vaak tegen. Maar er zijn wel veel kantoren die zeggen daar naartoe te willen. De wens leeft

.....
Het onderzoek *Using IT to optimize corporate strategy for Dutch notaries. Surviving in an open competitive market* is op te vragen via Rob van Weeghel, rob@dirict.nl.

Wie zorgt er straks voor Pietje?



Nadenken over het moment dat u er niet meer bent... Dat is niet leuk en vaak heel emotioneel. Wat gebeurt er met uw nalatenschap; gaat die naar uw nabestaanden of kiest u voor een goed doel? Maar ook: wie zorgt er straks voor uw huisdier?

Onze medewerkers zijn niet alleen deskundig op het terrein van praktische regelingen, maar ook beschikbaar voor een goed gesprek over uw zorgen en twijfels en, zo u wilt, over geloofsvragen.

Bel ons als u een persoonlijk advies wilt voor uw unieke situatie.

Stichting Leger des Heils, Afd. Nalatenschappen
Postbus 3006, 1300 EH Almere
Tel.: (036) 539 81 62 • fw&m@legerdesheils.nl
www.wiezorgterstraksvoorpietje.nl



Testamenten maken in Spanje
Begeleiding "Afwikkeling Nalatenschappen"
Juridische bijstand bij aan- en verkoop
onroerend goed



S E R V I T U R S.L.

Ed J. Richelle Angemeer

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

Ons kantoor is aangesloten bij Netwerk Notarissen, een samenwerkingsverband van zo'n 160 notariskantoren in heel Nederland. Kennisuitwisseling en vakontwikkeling zijn het fundament. Netwerknotarissen oefenen het ambt en de onderneming uit met vakinhoudelijk plezier, met een efficiënte organisatie en commercieel succes. Bij Netwerk Notarissen gaat het om een hoge kwaliteitsstandaard van notariële diensten. Vakinhoud, opleidingen, juridische innovatie en contact met de cliënt staan voorop.

De Kort van der Kolk van Tuijl
Netwerk Notarissen



Stationsstraat 5, 5038 EA Tilburg
Postbus 3210, 5003 DE Tilburg
T (013) 549 49 49
F (013) 581 05 81
E.tilburg@kktnotarissen.nl

www.kktnotarissen.nl

Estate Planner

Wie helpt er mee aan de uitbouw van onze estate-planningpraktijk?

Bij De Kort van der Kolk van Tuijl Notarissen wordt de estate-planningpraktijk onder leiding van Peter Blokland met veel enthousiasme beoefend. Het resultaat daarvan is dat wij de toestroom van cliënten zo langzamerhand niet meer aankunnen.

Wij zoeken dan ook iemand met een uitstekende kennis van en ruime praktijkervaring in het (voor de liefhebbers) mooiste vakgebied dat het notariaat kent, die ook de gave bezit om de vertaalslag naar cliënten te maken, en verder over alle eigenschappen beschikt die in advertenties als deze worden gevraagd.

Wij bieden onze kandidaten ruime opleidingsmogelijkheden en met name de mogelijkheid tot specialisatie binnen de estate-planningpraktijk, bijvoorbeeld op het gebied van bedrijfsoverdracht of de advisering van Nederbelgen.

Teamwork staat bij ons centraal en de werksfeer is collegiaal en informeel. Kortom: er wordt bij ons hard gewerkt, maar ook veel gelachen.

Heb je ambitie om een bijdrage te leveren aan de verdere opbouw van de bloeiende estate-planningpraktijk van ons kantoor, schrijf dan een brief met CV naar het hiernaast vermelde adres ter attentie van mevrouw mr. Desirée Laureij, met wie je ook contact op kunt nemen voor meer informatie.



Gluren bij de burens

De toekomst van het beroep in Frankrijk

De crisis in het onroerend goed zorgde in het Franse notariaat voor ontslagen. Terwijl het notariaat uit het dal klimt, wordt mogelijk een nieuwe akte geïntroduceerd: de advocatenakte.

| TEKST Henriette van Wermeskerken

De rol van de Franse notaris is bij transacties rond onroerend goed groter dan die van zijn Nederlandse ambtsgeenoot. Net als in België bieden sommige Franse notarissen zelf onroerend goed aan, maar het belangrijkste werk ligt in de voorbereiding en de opmaak van het koopcontract. De notaris wordt al in een vroeg stadium bij de koop betrokken, want zowel bij koop als bij levering van onroerend goed is notariële tussenkomst vereist. Vanaf het moment van ondertekening van het koopcontract waakt de notaris over de juiste uitvoering daarvan, tot en met de eigendomsoverdracht en de inschrijving in de registers. Het geheel wordt neergelegd in één akte, die bij de notaris wordt gepasseerd. De notaris hanteert vastgestelde tarieven voor zijn werkzaamheden.

PROBLEMEN

Daar staat tegenover dat de rol van de Franse notaris in het ondernemingsrecht juist beperkt is: een vennootschap kan zonder notaris worden opgericht, net als een vereniging en een stichting. De crisis in het vastgoed, met een teruglopend aantal transacties en dalende prijzen, heeft er in Frankrijk dan ook behoorlijk ingehakt. 'Alle kantoren hadden

last van de crisis, natuurlijk vooral de kantoren met een omvangrijke onroerendgoedpraktijk', vertelt Patricia Léouffre, vertegenwoordigster van het Franse notariaat in Brussel. 'Notarissen ontsloegen personeel en toekomstige kandidaat-notarissen hadden grote moeite om stageplaatsen te vinden. Gelukkig gaat het inmiddels een stuk beter. De Conseil Supérieur du Notariat, de beroepsorganisatie, wil de notarissen steunen en heeft daarom besloten de jaarlijkse bijdrage te verlagen. Bovendien heeft de Conseil Supérieur verschillende maatregelen getroffen om het plaatsen van stagiaires te vergemakkelijken.'

GRATIS ADVIES

De stage is een verplicht onderdeel van de opleiding tot notaris. Na de rechtenstudie volgt een specialisatieopleiding van een jaar, dan een stage van twee jaar bij een notaris, en daarna pas kan de aspirant zich kandidaat-notaris noemen. De Franse notaris is een publieke functionaris en wordt benoemd door de overheid. Waar hij een domeinmonopolie heeft, zoals in het onroerend goed en het familie- en erfrecht, stelt de overheid de tarieven vast. Tarieven waaraan het publiek is gehecht, volgens de beroepsorganisatie, omdat alle cliënten op die manier gelijk worden behandeld. Daarbuiten is de notaris vrij om tarieven met zijn cliënten af te spreken. Patricia Léouffre: 'Het eerste advies is altijd gratis. Daarna komen de notaris en zijn cliënt overeen wat ze willen. Wel is de notaris verplicht de prijsafspraken schriftelijk vast te leggen.'

ADVOCATENAKTE

In Frankrijk is de toekomst van de juridische beroepen op dit moment onderwerp van discussie. Onlangs verschenen verschillende rapporten met als centrale vraag: hoe ziet de juridische dienstverlening van de toekomst

eruit? De overheid streeft naar een nauwere samenwerking tussen notarissen en advocaten. Of dat zover zal gaan dat zij samen mogen werken in één kantoor, wat nu niet is toegestaan, is niet bekend. Een uitvloeisel van de frisse wind die door de juridische beroepen waait, is de advocatenakte. Léouffre: 'Dat is een nieuwe akte die voor allerlei overeenkomsten zou kunnen worden gebruikt buiten de domeinmonopolies, dus in gevallen waarin notariële tussenkomst niet vereist is. Ondanks de handtekening van de advocaat blijft de advocatenakte een onderhandse akte, geen authentieke. De advocaat die de akte ondertekent staat in voor de juistheid van de identiteit van de partijen, hun bevoegdheid en hun bekwaamheid de overeenkomst aan te gaan. Dat maakt de overeenkomst moeilijker aan te tasten dan een overeenkomst waarbij alleen partijen zelf zijn betrokken.' In december vorig jaar werden het notariaat, de advocatuur en de minister van Justitie het eens over een voorontwerp van wet over de advocatenakte. Daadwerkelijke invoering van deze akte is niet op korte termijn te verwachten, in ieder geval niet voor het einde van dit jaar. ■

Het aantal kandidaat-notarissen per inwoner ligt in Frankrijk iets hoger dan bij ons: er zijn 9000 notarissen en 5000 kandidaat-notarissen voor 62 miljoen inwoners, dus een (kandidaat-)notaris per 4428 inwoners. In Nederland is er een (kandidaat-)notaris per bijna 5000 inwoners. Ruim een kwart van de Franse notarissen werkt alleen, terwijl 6500 in een samenwerkingsverband van gemiddeld ruim 2 notarissen werkt. In Parijs heeft een kantoor gemiddeld 25 personeelsleden.

In een korte serie gaan we gluren bij de burens: welke zaken spelen er in de buitenlandse notariaten die relevant zijn voor het Nederlandse notariaat. Deze maand: Frankrijk

Europese speerpunten

Per 1 januari 2010 bekleedt Spanje voor zes maanden het Europees voorzitterschap. Wat betekent dit voor het notariaat?

De verordening Brussel I komt volgens de planning van het voorzitterschap aan de orde tijdens een EU-conferentie in maart van dit jaar in Madrid. Het gaat hierbij vooral om de afschaffing van de exequaturprocedure en de invoering van een Europese authentieke akte. Verder wordt er in hoog tempo onderhandeld over de EU-erfrechtverordening. Op 7 mei wordt in Madrid een EU-conferentie georganiseerd, in samenwerking met het Spaanse notariaat.

E-justice blijft bovenaan de agenda staan, hoewel intussen wel enige vertraging is opgetreden bij de opening van het Europese E-justice webportal. De bedoeling hiervan is het genereren van één grote Europese elektronische rechtsruimte om het Europese rechtsbestel beter toegankelijk te maken voor de Europese burger.

Wat Spanje van plan is met de European Private Company, is nog niet helemaal duidelijk, maar ook dat staat hoog op de agenda. Al deze onderwerpen komen ook aan de orde in de desbetreffende werkgroepen van de Conseil des Notariats de l'Union Européenne (CNUe), waar de implicaties hiervan voor de notariële praktijk worden gezien. Voor verdere informatie over het Spaanse voorzitterschap: zie www.eu2010.es

Nadere informatie: Lex Diks, Auditbureau, telefoon 070 3307228 (l.diks@knb.nl)

De bedoeling is het genereren van één grote Europese elektronische rechtsruimte om het Europese rechtsbestel beter toegankelijk te maken.

Inschrijving opleiding tot notarisklerk gestart

De inschrijving voor de opleiding tot notarisklerk, studiejaar 2010/2011 is gestart. Het inschrijfformulier en meer informatie over de opleiding is te vinden op www.somnotariaat.nl. Inschrijven kan tot 14 mei 2010. Aangezien aanmeldingen op volgorde van binnenkomst worden verwerkt, wordt aangeraden het inschrijfformulier op tijd in te zenden. Wordt het formulier na 14 mei 2010 ontvangen, dan kan plaatsing niet gegarandeerd worden.

Nadere informatie: secretariaat Stichting Opleiding Medewerkers in het Notariaat, telefoon 0348 563700

KNB-stuurgroep leges

De KNB-stuurgroep leges is voortvarend aan de slag gegaan en heeft tijdens de ledenraadsvergadering van 10 februari 2010 verslag van haar werkzaamheden uitgebracht. Dit verslag is terug te vinden bij de ledenraadsstukken op NotarisNet.

De ledenraad heeft de stuurgroep verzocht de rapportage verder uit te werken en te bezien of het ministerie van Justitie wil meewerken aan het invoeren van procedurelijsten met verplichte werkzaamheden, in combinatie met invoering van de bij die ambtelijke werkzaamheden behorende, landelijk geldende vaste vergoedingen in de vorm van legeskosten. Een afvaardiging van de stuurgroep zal daarom op korte termijn met ambtenaren van het ministerie van Justitie gaan praten. Ook zal de stuurgroep contacten leggen met diverse maatschappelijke organisaties om verder draagvlak te creëren. De stuurgroep zal tijdens de eerstkomende ledenraadsvergadering (14 april) opnieuw verslag doen.

Incompany trainingen

Wanneer een groep kantoor- dan wel vakgenoten dezelfde opleidingswensen heeft, dan kan een cursus of training in de eigen organisatie of in samenwerkingsverband (incompany) al snel een aantal interessante voordelen bieden. De meeste KNB-cursussen en trainingen bieden wij daarom op verzoek 'incompany' aan.

De voordelen voor uw organisatie:

- cursus toegespitst op wensen en behoeften van organisatie én deelnemers;
- besparing van reistijd en reiskosten;
- scherpe prijs per deelnemer;
- automatische aanvraag PE-punten;
- mogelijkheid tot het creëren van maatwerkoplossingen.

De KNB neemt de complete zorg van de organisatie van de cursus uit handen. U hebt dus geen omkijken naar presentielijsten, cursusmateriaal en evaluatieformulieren. Dit bespaart u en uw medewerkers tijd en geld.

SUCCESSVOL MAATWERK

De KNB biedt een gevarieerd aanbod van juridisch vakinhoudelijke cursussen en competentiegerichte trainingen die zijn toegespitst op het notariaat. Op verzoek (her)ontwikkelen we een cursus of training. Wij beschikken over een groot netwerk van zeer ervaren en gerenommeerde sprekers die het notariaat door en door kennen. Samen met onze didactische kennis en ervaring is dat een garantie voor een succesvolle maatwerkopleiding.

Nadere informatie: KNB cursussen en congressen, Nathalie van Leeuwen, telefoon 070 3307159 (cursussen@knb.nl)

De KNB neemt de complete zorg van de organisatie van de cursus uit handen. U hebt dus geen omkijken naar presentielijsten, cursusmateriaal en evaluatieformulieren.

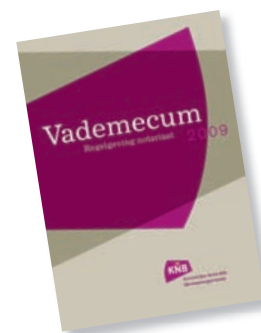
Praktijkuitoefening antwoordt

Wat te doen met een cliënt die niet in staat is de akte te ondertekenen? Is het gebruik van de term notaris beschermd? De afdeling praktijkuitoefening van de KNB beantwoordt vragen over uiteenlopende praktijkonderwerpen.

Bestaan er formele voorschriften voor de concrete vernietiging van notarisdossiers en overige vertrouwelijke documenten op een notariskantoor?

Nee, de Wet op het notarisambt, de verordeningen van de KNB of de Archiefwet bevatten hiervoor geen voorschriften. In de losbladige uitgave *Archiefbeheer in de praktijk* van Kluwer, wordt vermeld dat

vernietiging van papieren dragers (geheime documenten) bij de overheid en bij burgers bij voorkeur door verbranding dient te geschieden en dat, indien dit niet mogelijk is, mechanische vernietiging een oplossing is. Aan de daar geciteerde *Archiefterminologie voor Nederland en Vlaanderen*, 's Gravenhage 2003, kan nog het volgende worden ontleend: 'De definitie van het begrip vernietiging in de Archiefterminologie voor Nederland en Vlaanderen luidt: zodanig bewerken van de gegevensdrager dat daarvan of daaruit op geen enkele wijze de gegevens die erop zijn vastgelegd, kunnen worden gereconstrueerd.' De toelichting vervolgt: 'Dit impliceert dus versnippering of verbranding van papier en fotografisch materiaal,



het verbrijzelen van optische schijven en het demagnetiseren (niet alleen met de wisknop) van elektromagnetische gegevensdragers (banden, diskettes, harde schijven).'

Nadere informatie: KNB, afdeling praktijkuitoefening, telefoon 070 3307139 (praktijkuitoefening@knb.nl)

KNB Cursusagenda

12 april 2010

Afwikkeling nalatenschap en testamenten

Verkrijg inzicht in de civielrechtelijke en fiscale gevolgen van bij de boedelafwikkeling te maken keuzes en leer hoe u een boedel afwikkelt rekening houdend met de recentelijk gemoderniseerde successiewet.

15 april 2010

Kwaliteit en cliëntgericht werken

Leer hoe u de kwaliteit van uw dienstverlening waarborgt en zorgt dat uw organisatie cliëntgericht opereert.

22 april 2010

Basiscursus Veilingen

Zorg dat u het veilingproces kent, weet hoe u veelvoorkomende problemen oplost en op de hoogte bent van de nieuwe gedragsregels.

17 mei 2010

Vastgoedfraude en andere ongebruikelijke transacties

Voorkomen van vastgoedfraude, kunnen onderscheiden van soorten vastgoedfraude, herkennen van fraude en beoordelen of een transactie frauduleus is. U leert welke actie u kunt en moet ondernemen als een transactie een frauduleus karakter heeft.

19 mei 2010

Appartementsrechten en aanverwante rechtsfiguren

Verkrijg kennis van en inzicht in het huidige appartementsrecht en raak op de hoogte van recente wetwijzigingen en aanverwante rechtsfiguren.

25 mei 2010

Specialistenopleiding tot VMSN-mediator

26 mei 2010

Omzetbelasting onroerende zaken

Direct in de dagelijkse notariële onroerend-goedpraktijk toepasbare kennis op het gebied van de omzetbelasting

27 mei 2010

Conflicthantering

Op welke wijze lost u een (dreigend) conflict op of maakt u het beheersbaar?

3 juni 2010

Notariële regelgeving en voorbereiding peer reviews

De regels worden bekend verondersteld, maar hebt u deze ook paraat? Weet u wat wel en niet mag doen, hoe de peer reviews werken, hoe u zich daarop voorbereidt?

4 juni 2010

Actualiteiten Personen- en familierecht

Jurisprudentie en nieuwe wetgeving op het gebied van huwelijksvermogensrecht, echtscheiding, afstamming en adoptie, gezag en omgang en curatele, meerderjarigenbewind en mentorschap.

14 juni 2010

Notariële herstelwerkzaamheden

Aan de hand van casuïstiek leert u of en zo ja, hoe u een notariële misser herstelt.

17 juni 2010

Onderhandelen

Leer onder andere vaardigheden en tactische concepten om de doelmatigheid en het rendement van onderhandelingen te verhogen.

29 juni 2010

Personeelsmanagement

Basiskennis en vaardigheden op het gebied van personeelsmanagement. U gaat naar huis met personeelsinstrumenten die u direct in de praktijk kunt toepassen.

Nadere informatie of inschrijven: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307111 (cursussen@knb.nl)



Geheimhouding en driemaal beleidsregel adverteren

De bewerkingen van de hieronder genoemde tuchtuitspraken zijn ook te vinden op NotarisNet onder de Praktijk/Tuchtrecht en klachten/Tuchtuitspraken. Van de hofuitspraken treft u op www.rechtspraak.nl de niet-bewerkte, volledige tekst aan. Van de meeste kameruitspraken treft u de niet-bewerkte, volledige tekst aan op www.tuchtrecht.nl.

Een notaris mag een kopie van een testament alleen aan een collega/notaris verstrekken ten dienste van een cliënt die krachtens artikel 49 Wna als erfgenaam daartoe gerechtigd is. Notarieel gebruik om afschriften of kopieën van testamenten aan een collega-notaris te verstrekken zonder zich van het doel daarvan te vergewissen?

Uitspraak: *geen maatregel*

In het hoger beroep van klagster, die in eerste instantie niet ontvankelijk was verklaard, verwijt zij de notaris onder meer dat hij aan twee andere notarissen op hun verzoek een kopie van het testament heeft verstrekt, dat haar overleden vader ten gunste van zijn partner had gemaakt.

De notaris beroept zich als verweer op het gebruik dat binnen het notariaat zou bestaan, om een notaris, die daar om vraagt, een kopie van een testament te verstrekken. Hij merkt daarbij op dat die andere notaris immers ook gebonden is door het beroepsgeheim.

Het hof overweegt dat is gebleken dat een van de twee betrokken notarissen de notaris van klagster was, die van haar het verzoek had gekregen om het testament te beoordelen. Aangezien klagster krachtens artikel 49 Wna als erfgenaam gerechtigd was een afschrift van het testament te ontvangen, was de notaris bevoegd tot het afgeven van een kopie van het testament aan zijn collega ten behoeve van klagster. Maar de andere collega-notaris aan wie de notaris een kopie van het testament verstrekke, behartigde de belangen van de partner van de vader van klagster aan wie de notaris krachtens artikel 49 Wna geen afschrift kon geven. Nu de notaris geen kopie mocht afgeven

aan de partner van de vader van klagster, kon hij ook geen kopie afgeven aan degene die haar belangen behartigde, ook al is hij een collega-notaris, aldus het hof. Het hof verwerpt het verweer van de notaris dat hij zijn collega een kopie van het testament kon verschaffen omdat deze op zijn beurt gebonden is aan het beroepsgeheim. Het hof overweegt dat de collega-notaris immers niet optrad als notaris, maar als opdrachtnemer van een persoon aan wie de notaris krachtens artikel 49 Wna geen afschrift kon afgeven. Het hof beslist dat de klacht gegrond is met betrekking tot de afgifte van een kopie van het testament aan zijn laatst bedoelde collega-notaris.

Het hof vindt in de omstandigheid dat het in de praktijk niet ongebruikelijk schijnt te zijn dat een notaris afschriften of kopieën van testamenten afgeeft aan collegae zonder zich ervan te vergewissen voor welk doel deze worden verzocht, aanleiding om thans geen maatregel op te leggen. (bew. HMS) Hof Amsterdam 8 september 2009 nr. 200.030.885/01 (LJN BK1397).

Opmerking:

Uit bovenstaande uitspraak blijkt de eigen verantwoordelijkheid van de notaris die de kopie of het afschrift verstrekt.

Overtreding beleidsregel adverteren via verwijzers

Uitspraak: *klacht gegrond, waarschuwing*

De KNB dient een klacht in tegen de notaris wegens overtreding van de beleidsregel door samen met een makelaar en een tussenpersoon voor hypothecaire financieringen in een dagblad te adverteren voor een bijeenkomst, georganiseerd door of

samen met de makelaar. Daardoor wordt de schijn van afhankelijkheid en partijdigheid gewekt. De notaris heeft een bedrag van 595 euro betaald voor zijn medewerking aan het seminar. Volgens de KNB is daarom geen sprake van een beroepsinhoudelijke bijdrage en heeft de notaris in strijd met artikel 26 Vbg gehandeld. De notaris stelt dat wel sprake was van het leveren van een beroepsinhoudelijke bijdrage.

De kamer oordeelt onder verwijzing naar artikel 17 Wna, artikel 26 Vbg en de beleidsregel adverteren via verwijzers van 20 oktober 2005, dat de notaris door zijn naam te verbinden aan een tweetal bijeenkomsten ('startersavonden' genoemd), georganiseerd door een makelaar en vermeld in een advertentie in een dagblad op 19 september 2009 met vermelding van zijn naam, kantooradres en logo, de schijn van afhankelijkheid heeft gewekt. De kamer acht het niet aannemelijk dat sprake was van een beroepsinhoudelijke bijdrage nu de notaris een bijdrage heeft betaald voor de organisatie van de avonden en gezien de naamsvermelding in de publiciteit.

De kamer verklaart de klacht gegrond en legt de notaris de maatregel van waarschuwing op. (bew. HMS.)

Kamer van toezicht te Leeuwarden 17 december 2009 nr. 22-2009.

Overtreding beleidsregel adverteren via verwijzer II

Uitspraak: *klacht gegrond, geen maatregel*

De KNB dient een klacht in tegen de notarissen wegens overtreding van artikel 17 Wna, artikel 26 Vbg en de beleidsregel adverteren via verwijzers. De notarissen hebben advertenties geplaatst in verschillende 'woonbladen'.

De notarissen betogen dat de KNB eerst de betreffende notaris er op moet wijzen dat hij in overtreding is, zodat hij zelf de nodige maatregelen kan nemen en niet zonder enige aankondiging vooraf een

klacht bij de kamer van toezicht moet deponeren. De notarissen waren in de veronderstelling dat de beleidsregel was ingetrokken, wat achteraf onjuist bleek. Voordat de klacht werd ingediend, hebben zij het contract met het reclamebureau, dat de advertenties verzorgde, beëindigd. De kamer overweegt dat de notarissen in twee door een makelaar uitgegeven woningkranten een advertentie hebben geplaatst. De inhoud daarvan moet worden aangemerkt als wervende publiciteit, omdat die niet betreft een beroepsinhoudelijke bijdrage die (een deel van) het werkteerrein van de notaris aangaat. De notarissen zijn afgestaan op het door de KNB op NotarisNet gepubliceerde conceptbesluit tot intrekking van de beleidsregel, geagendeerd voor de vergadering van de ledenraad van de KNB van 11 februari 2009, en hebben niet gecontroleerd of het conceptbesluit een rechtsgeldig genomen besluit is geworden. Dat zij dat niet deden komt voor hun rekening en risico. Naar het oordeel van de kamer is er geen sprake van het rauwelijks indienen van de klacht gezien de publicaties via *Notariaat Magazine* en op NotarisNet. De klacht is derhalve gegrond. *De kamer legt de notarissen geen tuchtmate regel op omdat de overtreding van de beleidsregel zich slechts tweemaal heeft voorgedaan en de notarissen het contact met het advertentie bureau, al voordat de klacht werd ingediend, hebben beëindigd.* (bew. HMS)

Kamer van toezicht te Roermond
1 december 2009 nr. 10/2009.

Overtreding beleidsregel adverteren via verwijzer III

Uitspraak: *klacht ongegrond*

De KNB dient een klacht in tegen de notarissen wegens overtreding van artikel 17 Wna, artikel 26 Vbg en de beleidsregel adverteren via verwijzers. De notarissen hebben advertenties geplaatst in het blad (de periodiek) *City Life wonen en werken in* ().

De notarissen betogen dat het genoemde blad geen uitgave van verwijzers is, maar een periodiek naar een initiatief van een aantal personen die behoren tot plaatselijke ondernemers en de plaatselijke gemeente. De aandeelhouder van de uitgever bepaalt zelf de inhoud van de periodiek waarbij de groep plaatselijke ondernemers in een informele redactieraad als klankbord fungeert maar niet de inhoud bepaalt.

De kamer oordeelt dat de periodiek geen gegevensdrager is van een verwijzer in de zin van de beleidsregel, namelijk een persoon die beroepshalve een cliënt naar een notaris pleegt te verwijzen. Het feit dat onder meer (vertegenwoordigers van) een makelaar, een vastgoedonderneming en een bank zitting hebben in een redactieraad – een klankbordgroep van de uitgever – maakt niet dat de periodiek een uitgave is van een (of meer) verwijzer(s). Uitgangspunt is dat een notaris wervende publiciteit mag bedrijven, mits dat op een autonome wijze gebeurt, dat wil zeggen buiten de relatie die de notaris met zijn verwijzers heeft. De bijdrage van de notarissen staat op zichzelf. Daaruit blijkt niet dat deze samen met een (of meer) verwijzer(s) is geleverd. Evenmin laat de bijdrage zien dat er een duidelijke link is tussen de notarissen en een (of meer) verwijzer(s).

Naar het oordeel van de kamer hebben de notarissen door zich te afficheren in de periodiek niet de indruk gewekt samen te werken met de door klager genoemde leden van de redactieraad van de periodiek, noch hun onpartijdige en onafhankelijke positie in gevaar gebracht dan wel – objectief gezien – de schijn daartoe gewekt.

De klacht is derhalve ongegrond. (bew. BV)
Kamer van toezicht te Roermond 9 februari 2010 nr. 11/2009.

Opmerking:

Volgens artikel 17 WNA dient de notaris zijn ambt in onafhankelijkheid uit te oefenen, en de belangen van alle betrokken partijen op onpartijdige wijze en met de grootst mogelijke zorgvuldig-

heid te behartigen. Dit artikel vormt de basis voor artikel 26 van de Verordening Beroeps- en gedragsregels: publiciteit dient in overeenstemming te zijn met de zorgvuldigheid die een behoorlijk notaris betaamt en mag geen inbreuk vormen op het streven in het notariaat naar een onderlinge verhouding die berust op welwillendheid en vertrouwen. De Beleidsregel Adverteren geeft een invulling van de begrippen 'verwijzer', 'gegevensdragers' en 'wervende publiciteit', waarbij enkele aanbevelingen uit het rapport van de commissie-Hammerstein worden aangehaald.

Uit de regelingen komt naar voren dat publiciteit middels een verwijzer alleen is toegestaan als het gaat om een beroepsinhoudelijke bijdrage die het werkteerrein van een notaris betreft, en waarvoor hij niet betaalt. Daarbij mag de notaris niet de indruk wekken dat alleen zijn kantoor de gemelde diensten verleent als het gaat om diensten die van elk kantoor verwacht kunnen worden. Als sprake is van een 'advertorial' moet dit met zoveel woorden vermeld worden, zodat niet de indruk gewekt wordt dat het gaat om een redactioneel artikel.

In een eerder gepubliceerde uitspraak ging het om een vermelding op de website van een makelaarsorganisatie dat het notaris-kantoor in het kader van het arrangement de koopovereenkomsten zou opstellen. Ook dit is wervende publiciteit via een verwijzer als bedoeld in de Beleidsregel Adverteren, ook al werd daarin niet de naam van het betrokken notaris-kantoor genoemd (Hof Amsterdam 30 juni 2009, LJN BJ1678).

Nadere informatie: KNB, Berdine Vos-Vegter, telefoon 070 3307111
(b.vos@knb.nl)



Vragen rond de elektronische koopakte

Een onderhandse akte kan sinds kort ook in elektronische vorm. Maar is ieder elektronisch document dat eruit ziet als een koopakte en misschien zelfs wel van gescande handtekeningen is voorzien, een rechtsgeldig gesloten koopovereenkomst?

Op 16 februari 2010 heeft de Eerste Kamer het wetsvoorstel (31 358) aangenomen waardoor een onderhandse akte voortaan ook in elektronische vorm kan voorkomen. Aan het huidige artikel 156 van het Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering (Rv) ('Akten zijn ondertekende geschriften, bestemd om tot bewijs te dienen') wordt een artikel 156a toegevoegd waarin – kort gezegd – staat dat onderhandse akten ook op een andere wijze dan bij geschrift kunnen worden opgemaakt. Omdat tevens enige bepalingen uit het BW (met name artikel 6:227a BW) zijn gewijzigd, wordt ook een via internet (geheel elektronisch) gesloten koopovereenkomst van bijvoorbeeld een particuliere woning mogelijk. De koopovereenkomst van een particuliere woning moet schriftelijk worden vastgelegd.

In het bestaande artikel 6:227a BW stond al dat onder bepaalde voorwaarden een overeenkomst waarvoor een schriftelijkheidseis bestaat deze overeenkomst niettemin elektronisch kan worden afgesloten. Echter, tot dusver was er een uitzondering gemaakt voor overeenkomsten met betrekking tot onroerende zaken, overeenkomsten die onder het familierecht of erfrecht vallen en voor zekerheidstellingen door personen in de particuliere sfeer. Door de komende wetswijziging komen deze uitzonderingen allemaal te vervallen en is een elektronische koopakte dus mogelijk geworden.

EISEN

De vraag werpt zich onmiddellijk op of ieder elektronisch document dat eruit ziet als een koopakte en misschien zelfs wel van gescande handtekeningen is voorzien, nu een rechtsgeldig gesloten koopovereenkomst is. Dit is – gelukkig – niet zo. De wetgever heeft een aantal eisen gesteld ten aanzien van elektronisch te sluiten overeenkomsten waarvoor een wettelijke schriftelijkheidseis geldt. Ook heeft de wetgever vastgesteld wanneer een elektronisch document ook een akte is.

Deze eisen komen erop neer dat de authenticiteit van de overeenkomst voldoende gewaarborgd moet zijn, dat het moment van totstandkoming van de overeenkomst met voldoende zekerheid kan worden vastgesteld en dat de identiteit van de partijen met voldoende zekerheid moet kunnen worden vastgesteld. Dit laatste dient te gebeuren door gebruikmaking van een elektronische handtekening. De wetgever heeft echter *niet* gezegd dat het een gekwalificeerde elektronische handtekening moet zijn (zoals alle notarissen die bijvoorbeeld hebben). De *gekwalificeerde* elektronische handtekening is als het ware door wetsduiding gelijkgesteld met de handgeschreven handtekening omdat er bij de uitgifte van het middel waarmee deze handtekening gezet kan worden zo veel wettelijke waarborgen zijn, zowel ten aanzien van de technische eisen, als aan het uitgifteproces en de organisaties die deze middelen mogen uitgeven (OPTA-inschrijving, certificering).

SPANNEND

De koopakte mag getekend worden met een gewone elektronische handtekening. Op voorhand is niet duidelijk welke eisen er aan het uitgifteproces van het middel waarmee getekend wordt, worden gesteld, noch welke eisen er te stellen zijn aan het middel zelf. In algemene termen zegt de wet er wel iets over (artikel 3:15a lid 1 BW): iedere elektronische handtekening heeft 'dezelfde rechtsgevolgen als een handgeschreven handtekening, indien de methode die daarbij is gebruikt voor authenticatie voldoende betrouwbaar is, gelet op het doel waarvoor de elektronische gegevens werden gebruikt en op alle overige omstandigheden van het geval'. Dit maakt het elektronisch ondertekenen van een koopakte wel spannend. Volgens mij moet de koop van een woning wel gezien worden als een 'zwaar' doel, wat gevolgen heeft voor het gebruik van de elektronische handtekening.

VOLDOENDE BETROUWBAAR?

Waar een bepaalde methode van het verkrijgen van een middel misschien voldoende is om iets van geringe waarde mee te kopen of een meterstand van de gasmeter mee door te geven, zal diezelfde methode volstrekt onvoldoende zijn bij bijvoorbeeld de aankoop van een woning. In het eerste geval is er gewoon sprake van een elektronische handtekening met dezelfde rechtsgevolgen als een handgeschreven handtekening. In het laatste geval zal er bij een onvoldoende betrouwbare authenticatiemethode bij de uitgifte van het middel onder omstandigheden geconcludeerd moeten worden dat er geen sprake is van een elektronische handtekening. Met als gevolg dat de koopakte geacht wordt niet getekend te zijn, met alle rechtsgevolgen van dien.

TAL VAN VRAGEN

Met het openen van de mogelijkheid van de elektronische koopakte heeft de wetgever een nieuw hoofdstuk geopend met tal van vragen ten aanzien van de rechtszekerheid met betrekking tot de koop en verkoop van registergoederen. Er zijn tal van waarborgen in de wet ingebouwd, deze dienen echter nog wel ingevuld te worden. Ik pleit ervoor dat het notariaat het initiatief neemt om een *best practice* te ontwikkelen waarbij er praktische suggesties gedaan worden ten aanzien van het gebruik van bepaalde middelen die voor de ondertekening gebruikt kunnen worden en methoden van uitgifte van deze middelen. Ook waarborgen ten aanzien van de authenticiteit van de elektronische koopakte en het moment van totstandkoming dienen dan aan de orde te komen. Discussies over de koopakte (is er wel een koopakte?) kan het rechtsverkeer missen als kiespijn. Discussies over de onwenselijkheid van een elektronische koopakte zijn achterhaald, de wetgever heeft dit uitgebreid onder ogen gezien en anders geoordeeld. We moeten snel tot een praktische en rechtszekere oplossing zien te komen.

Dick Batenburg, notaris te Beverwijk

Met welk doel?

Hoewel het in het geheel niet in mijn aard ligt om schriftelijk te reageren op artikelen in dagbladen of tijdschriften voel ik mij genoodzaakt te reageren op het artikel 'Niet alleen grijpen naar het laaghangend fruit' op pagina 20 en 21 van het februarinummer van *Notariaat Magazine* door u deelgenoot te maken van mijn kritiek op dit artikel.

Mevrouw Saskia J. Stuiveling is na een onbevredigende persoonlijke ervaring en een kennismakingsgesprek met de KNB klaarblijkelijk geworden tot deskundige op het gebied van de publieke functie van de notaris en welke verantwoordelijkheden dat met zich meebrengt. *En passant* serveert zij een complete beroepsgroep af: 'Wie alleen maar kiest voor het laaghangend fruit en niet voor het hooghangend fruit, maakt zich niet populair.' En:

'Mensen hebben de notaris echt nodig, maar door allerlei schandalen en ontwikkelingen in de markt hebben de mensen momenteel het gevoel beduvelend te worden.' Toe maar.

In het artikel wordt het mij niet duidelijk

of mevrouw Stuiveling haar mening wellicht geeft vanwege een officiële, voor de KNB relevante, functie, waarin het tot haar taak behoort om zich een mening te vormen, danwel haar oordeel te geven over het notariaat en deze mening of dit oordeel te ventileren.

Vooropgesteld, het staat mevrouw Stuiveling vrij dit allemaal te vinden, maar dat zij door de KNB in de gelegenheid wordt gesteld om haar, wat mij betreft, particuliere opvattingen op twee pagina's full colour (mede door mij betaald!) te mogen spuien zonder dat er redactioneel of anderszins ook maar één kritische kanttekening wordt geplaatst, gaat mij écht te ver. Discussie is goed en een discussie mag van mij scherp gevoerd worden, maar ik vraag mij bij dit bewuste artikel af welk doel het dient. Voorzitter Erna Kortlang komt in haar voorwoord niet verder dan het zich deze kritiek aantrekken en het vragen van begrip. En zo keren wij weer eens de andere wang toe. Daarnaast verwijst mevrouw Kortlang naar de werkgroepen, regio-bijeenkomsten en de jaarvergadering.

Mevrouw Stuiveling zal helemaal gerustgesteld zijn. Wat een opluchting.

Reinier Kleijne, notaris te Den Haag

NASCHRIFT REDACTIE

De redactie heeft zich tot taak gesteld een brede doelgroep – het notariaat en alle anderen die zich om enige reden bij het notariaat betrokken voelen – te informeren over het wel en wee van het notariaat. De redactie doet dat op neutrale wijze, zonder zelf een standpunt in te nemen. Het blad wil ook een podium bieden voor discussie en meningsvorming. Daarbij past het om diverse 'opinion leaders' in het maatschappelijk debat te vragen naar hun visie op het notariaat. Die visie is niet iedereen altijd even welgevallig. Dat is zeker ook het geval bij Saskia Stuiveling. Zonder een inhoudelijk oordeel te willen geven over haar uitlatingen, is dit wel de maatschappelijke realiteit, waar het notariaat mee te maken heeft. Daarom verdienen ook deze kritische geluiden een plek in Notariaat Magazine.

Naïef of onbehoorlijk?

Ik had oorspronkelijk een verhaaltje over een journalist bedacht als spiegelbeeldige reactie op 'De notaris lijkt eerder naïef dan berekenend' in *Notariaat Magazine* van januari jl. Bij nader inzien houd ik het bij onderstaande reactie.

Ik weet dat er hoge nood is onder notarissen. Bij journalisten schijnt dat ook zo te zijn. Desondanks kan ik geen bewondering opbrengen voor degenen die de grenzen overschrijden, uit welk beroep of ambt ook afkomstig. Dat geldt ook voor een boek waarin de schrijvers de rechter vervangen door zichzelf en op smeuge wijze een door hen verdachte persoon aan de paal nagelen op grond van eigen – selectief – onderzoek. Geen advocaten nodig, geen OM en geen rechter. Veroordeling bij het ontbijt. Maatschappelijke verontwaardiging kan de drijfveer zijn. Maar waartoe dient dan nog het strafrecht? Hoe tijdrovend de juiste weg

moge zijn, rechters (ver)oordelen; journalisten niet.

Notariaat Magazine is een uitgave van de KNB. Inhoud en onderwerpkeuze moeten dan ook aan de KNB worden toegerekend. In het gewraakte artikel heeft, verpakt als boekbespreking, de beroepsorganisatie een eigen lid te kijk gezet, in strijd met het beginsel dat een verdachte zonder rechterlijke uitspraak niet als veroordeeld behoort te worden behandeld. Bepaald niet chicque, dunkt me. Een gefingeerde en tendentieuze naam doet daar niet aan af, zeker als iedereen allang kan weten om wie het gaat.

Erger nog, onze beroepsorganisatie verschaft de boekschrijvers een financieel voordeel door middel van een kortingbon. Niet alleen niet chicque; nee, gewoon onbehoorlijk.

De KNB mag sinds 1999 niet meer aan belangenbehartiging doen. Wel, niemand kan de orde daarvan nu nog een verwijt

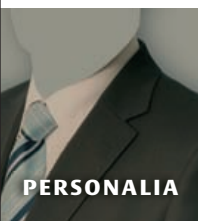
maken. En wat 'eer en aanzien' betekent, moet nu maar eens goed worden uitgelegd.

Ik vond het zo onaangenaam om dit te schrijven, dat ik te laat was voor het februarinummer.

Bob Nolke, oud-notaris, Zeist.

NASCHRIFT REDACTIE

Inhoud en onderwerpkeuze van Notariaat Magazine komen geheel voor rekening van de redactie. De redactie werkt op basis van een redactiestatuut, waarin is bepaald dat de redactie verantwoording over het redactionele beleid aflegt aan de redactieraad, een orgaan dat is benoemd door de ledenraad.



Recent tot notaris benoemd

Achtkarspelen (protocol mr. M.D. Palstra m.i.v. 1 maart 2010) mevrouw **mr. H.B.M. (Margreet) Mook**, kandidaat-notaris (1995);

Haarlemmermeer (protocol mr. C. Wisse m.i.v. 1 maart 2010) mevrouw **mr. L.L.F. Velthuis**, kandidaat-notaris (1999);

Mill en Sint Hubert (protocol mr. J.J.G.V. Reijs m.i.v. 1 maart 2010) **mr. L.W.M. Kersten**, thans notaris te Beuningen;

Montfoort (protocol mr. H.J.Th.G. Tomlow m.i.v. 1 maart 2010) **mr. A.J.W. (Arjan) Kuiper**, kandidaat-notaris (2001);

Nederweert (protocol mr. M.H.G.A. Verlinden m.i.v. 1 juli 2010) mevrouw **mr. E.D.H. Raemaekers**, kandidaat-notaris (1998);

Weert (protocol mr. R.A. Oldenampsen) mevrouw **mr. M.A.G. (Mariëlle) Rozeboom**, kandidaat-notaris (1996).

Eervol ontslag op verzoek

mr. H.J. Keetell, notaris te **Amersfoort**, m.i.v. 15 februari 2010;

mr. W. Dijkstra, notaris te **Tynaarlo**, m.i.v. 1 maart 2010;

mr. L.W.M. Kersten, notaris te **Beuningen**, m.i.v. 1 maart 2010;

mr. M.D. Palstra, notaris te **Achtkarspelen**, m.i.v. 1 maart 2010;

mr. J.J.G.V. Reijs, notaris te **Mill en Sint Hubert**, m.i.v. 1 maart 2010;

mr. G. Strang, notaris te **Amsterdam**, m.i.v. 1 maart 2010;

mr. H.J.Th.G. Tomlow, notaris te **Montfoort**, m.i.v. 1 maart 2010;

mr. E.L. Veerman, notaris te **Achtkarspelen**, m.i.v. 1 maart 2010;

mr. C. Wisse, notaris te **Haarlemmermeer**, m.i.v. 1 maart 2010;

mr. M.H.G.A. Verlinden, notaris te **Nederweert**, m.i.v. 1 juli 2010.

Wijziging plaats van vestiging

De notariële plaats van vestiging van **mr. R.M.J. van Gent**, thans notaris in de gemeente Heerlen, wordt m.i.v. 1 april 2010 gewijzigd in de gemeente Maastricht, met behoud van zijn huidige protocol.



Margreet Mook



Arjan Kuiper



Mariëlle Rozeboom



Xander Blokzijl

Toewijzing protocol

Het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. J.R. Leenknecht, tot 1 juli 2009 notaris te Amersfoort, wordt m.i.v. 1 maart 2010 toegewezen aan **mr. C.G.J. de Vries**, notaris te Amersfoort. Het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. J. van de Ruitenbeek, tot 1 juli 2009 notaris te Kampen, wordt m.i.v. 1 maart 2010 toegewezen aan **mr. R. Heule**, notaris te Kampen. Het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. H.W.Th. Hofstad, tot 1 september 2009 notaris te Oude IJsselstreek, is met ingang van 15 maart 2010 toegewezen aan **mr. J.C.W. Hendriks**, notaris te Oude IJsselstreek.

Ring

Mevrouw mr. S.G.J.J. Vossen is geen waarnemend secretaris en vaste tweede afgevaardigde meer van de ring **Roermond**. Er is nog geen opvolger benoemd.

De heer mr. N. van Buitenen is de nieuwe vicevoorzitter van de ring **Utrecht**. De vacature is hiermee vervuld. Mevrouw mr. L.P. Oostveen vervangt mevrouw mr. H.J.E. de Bruin als ringsecretaris van de ring **Utrecht**.

Notarieel partner

Xander Blokzijl is m.i.v. 1 januari 2010 toegetreden als notarieel partner bij Schaap & Partners te Rotterdam. Hij is sinds 2003 verbonden aan de praktijkgroep Ondernemingsrecht en heeft brede ervaring met de notariële aspecten van het ondernemingsrecht. Hij adviseert Nederlandse en internationale ondernemingen op het gebied van herstructurerings, joint ventures en de overnamepraktijk.

Kanocolumn

De notariële keuken

Dit weekend sloeg ik WPNR open. Meestal begin ik achteraan bij de advertenties. Ik was blij te zien dat er weer advertenties in staan waarin gevraagd wordt naar kandidaten.

Niet dat ik op zoek ben naar een nieuwe baan; ik heb het prima naar mijn zin. Maar voor kandidaten die niet tevreden zijn met hun baas of na ontslag zoekende zijn, zijn deze advertenties een teken van voorzichtig herstel.

Ik heb in verschillende notariële keukens gewerkt. Daardoor weet ik met welke ingrediënten en met welke presentatietechnieken ik wil werken om tot een mooi eindproduct te komen. Door finesses aan te brengen kun je jezelf en je kantoor onderscheiden. Zo benadruk ik graag de toegevoegde waarde van het notariaat voor de samenleving. Juist ook in deze tijd kan een goed notarieel product veel kosten voorkomen.

Iedere (kandidaat-)notaris en ieder kantoor heeft zo zijn eigen stijl. Door besprekingen samen met (oud-)collega's te voeren heb ik mijn eigen presentatie verder kunnen ontwikkelen.

De verschillende werkomgevingen hebben mij geleerd in welke notariële werkomgeving ik het best tot mijn recht kom en hoe ik zelf als mens in een kantoor wil functioneren en behandeld wil worden. Zelfs een negatieve werkervaring heeft mij achteraf veel gebracht, want daardoor weet ik nu beter wat ik wel en niet wil. Een overstap blijft natuurlijk spannend. Je weet pas hoe het ergens is als je er werkt. Ook in deze economisch mindere tijd bepaal je voor een groot deel zelf je notariële werkgeluk. Je doet jezelf echt tekort door bij onvrede niets te doen. Een gesprek aanvragen met je werkgever en op een gepaste manier wat van je laten horen, kan heel wat positieve veranderingen brengen.

Mijn werkervaring op verschillende kantoren is straks vast een goede basis om zelf een prettige werkgever en kundig notaris te zijn.

Kano

Drie kandidaat-notarissen schrijven bij toerbeurt de Kanocolumn. Elke maand doet een van hen verslag van de belevenissen en ervaringen als kandidaat-notaris. Om vrijuit te kunnen schrijven, ondertekenen ze de column slechts met 'Kano'.



Op weg naar de top?

Nu ben jij aan de beurt!

Holland Van Gijzen zoekt voor haar vestigingen Eindhoven, Rotterdam en Amsterdam **kandidaat-notarissen**.

Kijk voor meer informatie op
www.hollandlaw.nl

Holland Van Gijzen Advocaten en Notarissen LLP heeft een strategische alliantie met Ernst & Young Belastingadviseurs LLP.

HOLLAND VAN GIJZEN
ADVOCATEN EN NOTARISSEN



**Meer dan 50
samenwerkende
Goede Doelen
organiseren van
19 tot 24 april
2010 de vierde
editie van de
Week van het
Testament.**

**iedereen kan de wereld
iets goeds nalaten**

neem een goed doel op in uw testament

**WEEK van het
TESTAMENT
19-24 april 2010**

Neem ook deel en schrijf in op www.nalaten.nl/notarissen

ALLIANCE FOR THE UNIVERSITY FOR PEACE ALZHEIMER NEDERLAND AMNESTY INTERNATIONAL ARTSEN ZONDER GRENZEN ASTMA FONDS BIO VAKANTIEOORD CHILDSLIFE INTERNATIONAL CORDAID BOND ZONDER NAAM CORDAID KINDERSTEM CORDAID MEMISA CORDAID MENSEN IN NOOD CORDAID MICROKREDIET DE ZONNEBLOEM DIABETES FONDS DIERENBESCHERMING NEDERLAND FONDS PSYCHISCHE GEZONDHEID FONDS SLACHTOFFERHULP GREENPEACE NEDERLAND HET NEDERLANDSE RODE KRUIS IBO-NEDERLAND JANTJE BETON KERK IN ACTIE KNCV TUBERCULOSEFONDS KNFG GELEIDEHONDEN KWF KANKERBESTRIJDING LEGER DES HEILS LEPRASTICHTING LILIANE FONDS MAAG LEVER DARM STICHTING MAX HAVELAAR NATIONAAL EPILEPSIE FONDS NATIONAAL OUDERENFONDS NATUUR & MILIEU NEDERLANDSE HARTSTICHTING NSGK VOOR HET GEHANDICAPTE KIND NIERSTICHTING NEDERLAND OXFAM NOVIB PRINS BERNHARD CULTUURFONDS REUMAFONDS STICHTING AAP STICHTING HEIFER NEDERLAND STICHTING VLUCHTELING STICHTING VLUCHTELING-STUDENTEN UAF STICHTING VRIENDEN VAN HET SOPHIA STOP AIDS NOW TROMBOSESTICHTING NEDERLAND VASTENAKTIE CORDAID VERENIGING NEDERLANDS CULTUURLANDSCHAP VLUCHTELINGENWERK NEDERLAND VOGELBESCHERMING NEDERLAND WERELD KANKER ONDERZOEK FONDS WERELD NATUUR FONDS ZOA-VLUCHTELINGENZORG