

Tijdens de regiobijeenkomsten in maart is gesproken over ethiek en integriteit. Via de zogenoemde DilemmApp kregen (kandidaat-)notarissen dilemma's voorgelegd. Een case ging over een buitenlandse onderneming die zich graag in Nederland wil vestigen, maar verschillende dochterondernemingen heeft in het Midden-Oosten. Er is niks negatiefs te vinden over de onderneming en de betrokken personen, toch voelt het niet helemaal goed. (zie kader voor antwoordmogelijkheden)



Marloes Kempes

**KANDIDAAT-NOTARIS
BUMA | ALGERA NOTARIAAT**

'Uit de casus volgt dat er gevoelsmatig iets niet klopt. Dat is mogelijk, al blijkt niet waarom. Als de reden hiervoor is de dochteronderneming in het Midden-Oosten ligt, lijkt me dit wat kort door de bocht. De wereld wordt steeds kleiner en in die landen kun je uiteraard ook zaken doen. Toch is het in dit geval duidelijk dat er iets niet goed voelt. Met dat onderbuikgevoel moet je uiteraard altijd iets doen. Allereerst betekent dit – vrij logisch natuurlijk – dat er vragen moeten worden gesteld aan cliënt(en). Hiermee bedoel ik niet dat je die vragen moet stellen totdat cliënt

Dilemma: Midden-Oosten

WAT VINDT
U DAAR
NU VAN?

wegloopt (antwoord 3). Wel dat je vragen stelt, waardoor je voldoende zeker bent over de achtergrond en noodzaak van de zaak/opdracht. Ook kan er onderzoek worden gedaan via internet, de Kamer van Koophandel, enzovoorts. Als er na goed onderzoek en vragen stellen feitelijk niets negatiefs te vinden is, kan (en moet!) naar mijn mening de zaak worden behandeld. In het geval er wel negatieve punten worden gevonden die ertoe leiden dat je vindt, dat je de zaak niet kan behandelen, kan de zaak worden afgewezen. Dat hoeft dan niet met een smoes (antwoord 4), maar kan aan cliënt gemeld worden op grond van de geconstateerde negatieve punten. Alleen in het geval je als notaris van mening bent dat je te weinig kennis hebt voor een dergelijke zaak, is het mogelijk de zaak door te verwijzen (antwoord 2). Kortom, als er na onderzoek – dat goed gedocumenteerd moet worden – niets negatiefs blijkt, kan de zaak behandeld worden in het belang van de onderneming (antwoord 1)! •



Yvonne Cox-Vleeshouwers

**NOTARIS BIJ HOFFSPOOR
NOTARISSEN**

'De DilemmApp gaf ons vier opties. Ik zou kiezen voor de derde. Maar dan met een ander slot. Ik zou net zo lang blijven doorvragen totdat we weten – of er in ieder geval van overtuigd zijn – of het een eerlijke transactie is en we niet gebruikt worden voor frauduleuze praktijken. We kijken daarbij naar de manier hoe de opdracht binnenkomt, we zoeken op internet of we informatie kunnen vinden, stellen veel vragen, laten de betrokken personen vooraf op bespreking komen, vragen jaarcijfers op. Als we geen antwoorden krijgen op onze vragen of het gevoel blijven houden dat er iets niet klopt, zeggen we dat we de opdracht niet kunnen aannemen.' •



Egbert Willems

**NOTARIS TER BRAAK WILLEMS -
TWTENTSE NOTARISSEN**

'Ik ga voor het eerste antwoord. Het aannemen van de opdracht impliceert nog steeds dat je de UBO dient te identificeren, dat je nagaat of het landen in het Midden-Oosten betreft waarmee zaken mogen worden gedaan en deze expertise mag je op een middelgroot kantoor verwachten. Voordat er dus voortgang in een dergelijke opdracht komt, zal dat moeten worden onderzocht. En dat onderzoek doe je niet – althans niet uitputtend – vooraf, maar nadat de details van de opdracht verder duidelijk zijn geworden. Als dat vervolgonderzoek andere en minder positieve zaken aan het licht brengt, is het nog vroeg genoeg om een eventueel andere afweging te maken. Het vestigen in Nederland zal waarschijnlijk het oprichten van een Nederlandse rechtspersoon zijn. Hiervoor gelden de normale spelregels waarvoor geen hogere wiskunde is vereist en deze wetenschap behoort op een normaal notariskantoor aanwezig te zijn. Net zo lang doorvragen totdat de onderneming zelf vertrekt of een smoes verzinnen en dienst weigeren vind ik niet chique. Doorvragen doe je als je onvoldoende antwoorden krijgt op relevante vragen, maar je vraagt niet door omdat je de dienst niet wilt verrichten. Een smoes verzinnen, vind ik niet professioneel, terwijl dienstweigering alleen aan de orde is als de opdracht strijdig is met onze regelgeving. Alhoewel een niet-pluis-gevoel onder omstandigheden best een goede raadgever kan zijn.' •

Antwoordmogelijkheden in DilemmApp

1. Het gaat om de belangen van de onderneming, dus we nemen de opdracht aan.
2. We verwijzen de onderneming naar een ander (groter) kantoor.
3. We blijven net zo lang doorvragen totdat de onderneming zelf vertrekt.
4. We verzinnen een smoes (bijvoorbeeld tijdgebrek) en weigeren dienst