

Henk Volberda

## ‘Begin met leiderschap’

**6** Andere voorwaarden  
derdengeldenrekening

**12** Beloningssystemen  
bij maatschappen

**16** Project Stadsherstel  
Amsterdam







editie 9, november 2015



## 6 Rente vergoeden wordt complex

De doorsnee notaris zal er weinig van merken nu ook de laatste Nederlandse grootbank op de derdengeldenrekening geen rente meer vergoedt over te hoge saldi. Maar grote kantoren vrezen ingewikkeld rekenwerk als zij voor sommige cliënten wel en voor andere geen rente ontvangen. Maar als de rente negatief zou worden, is het doorgeven van de kosten eenvoudig.



## 12 Gelijke monniken, gelijke kappen. Of toch niet?

Iedereen een gelijk aandeel in de winst? Of een beloning naar performance? 'Het perfecte systeem bestaat niet, maar het is verstandig om te kijken of het beloningssysteem dat je hanteert nog steeds het meest geschikte is', zegt Steven ten Hagen.

## 20 'Begin met leiderschap'

De notaris is geen leider, doet niet genoeg aan innovatie en weet niet goed wat de cliënt wil. Dit blijkt uit de Business Model Innovatie Scan van Henk Volberda, hoogleraar strategisch management aan de Rotterdam School of Management van de Erasmus Universiteit. Wel hebben de 108 onderzochte kantoren een sterke identiteit en het besef dat technologie belangrijk is.

- 4 Nieuws
- 10 De Foto: KNB-jaarcongres
- 15 Column Nora van Oostrom-Streep
- 16 Stadsherstel Amsterdam
- 19 Koffie: Zanima Mol
- 24 Vragen staat vrij
- 26 En verder: Michelle van de Vrede
- 28 Specialisten
- 30 *Our notary in Silicon Valley*
- 31 Interdisciplinair samenwerken wordt gemakkelijker
- 32 Column Jef Oomen
- 33 KNB-nieuws
- 36 Tuchtrecht
- 38 Personalia
- 38 Kanocolumn

*'Notariskantoren hebben een sterke identiteit'*



### Op de cover

Henk Volberda is hoogleraar strategisch management aan de Rotterdam School of Management van de Erasmus Universiteit



## Modernisering Wetboek van Strafvordering besproken op congres V&J

PRAKTIJK

**Het ministerie van Veiligheid en Justitie (V&J) heeft twee congressen georganiseerd over de modernisering van het Wetboek van Strafvordering. Doel van de congressen is belanghebbende organisaties, zoals de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB), in een vroeg stadium te laten meedenken over de implementatie van het nieuwe wetboek.**

De modernisering van het wetboek is allereerst bedoeld om bestaande jurisprudentie te codificeren. Ook het verschoningsrecht zal

aan een kritische blik worden onderworpen. Het Openbaar Ministerie (OM) pleit voor verdere inperking van het verschoningsrecht, terwijl de KNB vindt dat het verschoningsrecht in de huidige vorm aan de eisen van de tijd voldoet. De advocatuur, de politie en de rechters vinden dat V&J te veel haast heeft bij het invoeren van de herziening van het Wetboek van Strafvordering. Alleen voorzitter Herman Bolhaar van het College van procureurs-generaal van het OM wil de vaart erin houden. Volgens Bolhaar schreeuwt de praktijk om nieuwe regels. Of het departement het tempo gaat verlagen, is onduidelijk. Minister Ard van der Steur, die het tweede congres op 15 oktober opende, deed daarover geen uitspraken. ●

*“Het internet of things kan het principe van eigendom drastisch veranderen of zelfs onzinnig maken.”*

David Langley, onderzoeker bij TNO en Rijksuniversiteit Groningen, voorspelt in *Het Financieele Dagblad* van 24 oktober dat we straks alleen nog maar eigenaar zijn van niets.

## Actus Notarissen wint klanttevredenheidsaward

ONDERNEMEN

**Actus Notarissen is beloond voor haar klantvriendelijkheid. Notaris Irene Steltenpool kreeg de Incompany 100 klanttevredenheidsaward 2015 uitgereikt in het Amstel Hotel in Amsterdam. Incompany 100 is het grootste onafhankelijke onderzoek naar de tevredenheid van klanten bij zakelijke dienstverleners in 9 bedrijfssectoren.**

Aan het onderzoek, dat door MWM2 is uitgevoerd, deden 3.271 respondenten mee. Actus Notarissen, met meerdere vestigingen in Noord-Holland, kwam als beste uit de bus



in de sector Advocatuur en Notariaat met een gemiddelde score van 7,51 over 16 beoordeelde aspecten. Het kantoor staat met het behaalde resultaat in de top tien van de 124 beste zakelijke dienstverleners in Nederland. Organisatieadviesbureau Twynstra Gudde was met een gemiddeld cijfer van 7,69 de overall winnaar van dit jaar. ●

## ABN AMRO verwacht stijging aantal woningverkoppen

WONINGMARKT

ABN AMRO verwacht dat het aantal woningverkoppen in 2015 met 15 procent stijgt. In juli werd nog uitgegaan van een toename van 10 procent. Voor 2016 handhaaft het Economisch Bureau van de bank de voorspelling van 5 procent. Volgens de bank zijn de lage rente en de economische opleving belangrijke redenen om positief te zijn. Dankzij de prijsstijging van de huizenprijzen zijn er minder woningbezitters met een potentiële restschuld. Mensen die jarenlang de verhuizing hebben uitgesteld, komen alsnog in beweging. Deze inhaalvraag versterkt het herstel op de huizenmarkt, zegt ABN. Voor de ontwikkeling van de woningprijzen in 2015 voorspelde de bank halverwege dit jaar een stijging van 3 procent. Deze raming blijft ongewijzigd. ●

## Woningplatform Jumba moet woningmarkt transparanter maken

DIGITALISERING

Kadasterdata.nl en Newest Industry hebben een online woningplatform gelanceerd waarop iedereen zelf zijn woning te koop kan zetten, een bod kan doen en kan berekenen of een woning betaalbaar is. Startup Jumba wil met sociale interactie en het beschikbaar stellen van woningdata en omgevingsinformatie de woningmarkt transparanter maken. Door data, klikgedrag en reviews te combineren, creëert Jumba informatie zoals woningwaarderingen en buurtscores. De startup zet alle woningen in Nederland op de site, of ze nu wel of niet te koop staan. Een eigenaar kan zijn woning dan ‘direct en zonder drempels’ te koop zetten, waarna iedereen op het platform kan meepraten over de woning en de omgeving. ●



'We helpen kantoren efficiënter werken'

Startup Clocktimizer is de winnaar van de Legal Tech Startup Awards 2015. De startup analyseert de tekstomschrijvingen uit de tijdschrijfregistratie van kantoren. 'Ons hogere doel is de tijdschrijfpraktijk volkomen transparant te maken', zegt CEO **Pieter van der Hoeven**.

*Gefeliciteerd! 21 startups streden mee, waarom heeft Clocktimizer gewonnen?*

'We kregen de voorkeurstem van het publiek én de jury. De cliënt wil meer transparantie. Juridische dienstverleners kunnen die transparantie nu bieden.'

*Hoe werkt Clocktimizer?*

'Clocktimizer ontsluit informatie die verborgen zit in de tijdschrijfregistratie van de advocaat of notaris. We zijn geen tijdschrijfsysteem, maar koppelen aan bestaande systemen. Door gebruik te maken van een algoritme kunnen we omschrijvingen in de tijdschrijfregistratie ordenen. Dit betekent dat je een tijdschrijf-database veel gedetailleerder kunt bekijken.'

*Waarom is dat belangrijk?*

'Het proces van tijdschrijven wordt volkomen transparant, waardoor je een betere inschatting van de kosten voor de cliënt kunt maken, zodat deze achteraf niet voor verrassingen komt te staan. En ook tijdens het adviestraject wil de cliënt weten waar het geld naartoe gaat.'

*Clocktimizer is dus gericht op cliënt én kantoor?*

'Transparantie voor de cliënt is de ene kant. Daarnaast kunnen kantoren gedetailleerd zien op welk werk moet worden afgeschreven en welk werk tegen welk uurtarief wordt gedaan. Nu is vaak de mate van detail in de tijdschrijfregistratie nog niet groot genoeg om die informatie tevoorschijn te kunnen halen. Op die manier helpen we kantoren efficiënter werken.'

*Is Clocktimizer alleen voor grote kantoren?*

'Als je kijkt naar efficiency dan geldt hoe meer data, hoe nauwkeuriger je resultaten. Maar ook op kleiner dossierniveau helpt het als je weet waaraan de tijd wordt besteed. Vergelijk het met Uber: je weet van tevoren precies wat een ritje van A naar B gaat kosten. Dat is een ultiem voorbeeld van transparantie. Het helpt de cliënt in de gaten te houden of de notaris niet een extra rondje rijdt.'

## D66 wil gespreide schenking voor eigen woning

ERFRECHT

**D66-Kamerlid Steven van Weyenberg wil dat de voorgestelde eenmalige belastingvrije schenking van 100.000 euro voor een eigen woning ook in delen mag worden gedaan. Ook CDA, SP en VVD staan positief tegenover gespreid schenken.**

Met ingang van 2017 mag eenmalig maximaal 100.000 euro ten behoeve van de eigen woning worden geschonken aan iemand tussen de 18 en 40 jaar. Van Weyenberg zegt dat niet iedereen 100.000 euro beschikbaar heeft om in één keer te kunnen schenken. Hij begrijpt niet dat ouders bijvoorbeeld niet nu 20.000 euro mogen schenken aan hun kind voor de

aanschaf van een woning en vijf jaar later nog eens 20.000 euro om een stukje van de hypotheek af te lossen.

### BIJVAL

CDA-Kamerlid Pieter Omtzigt twittert dat het CDA in 2013 al eens voor gespreide schenking pleitte. RTL Nieuws meldt dat de SP het geld van de eenmalige belastingvrijstelling liever anders zou besteden. Maar als de maatregel doorgaat, pleit ook SP-Kamerlid Farshad Bashir ervoor om het mogelijk te maken de schenking over een aantal jaar uit te smeren. Ook de VVD is voor, als het niet te ingewikkeld is. ●

## Ondertussen op Twitter

#Socialmedia

Het pleidooi voor gespreid schenken heeft ook zijn weg naar Twitter gevonden. Initiatiefnemer Van Weyenberg en Omtzigt maken hun standpunt via het medium kenbaar.

Versillende twitteraars stellen vragen bij de leeftijdsgrens die geldt voor de schenkingsvrijstelling.



**Steven van Weyenberg** @svanweyenberg Tweede Kamerlid D66  
D66 wil dat belastingvrije schenking voor huis ook in delen mag. Meeste mensen immers geen ton op de bank. #D66 [http://www.rtlnieuws.nl/nieuws/binnenland/kamer-wil-dat-wiebes-opnieuw-kijkt-naar-belastingvrij-schenken ...](http://www.rtlnieuws.nl/nieuws/binnenland/kamer-wil-dat-wiebes-opnieuw-kijkt-naar-belastingvrij-schenken...)



**Pieter Omtzigt** @PieterOmtzigt Tweede Kamerlid CDA  
In 2013 stelde CDA gespreide belastingvrije schenking voor. Onvoldoende steun. Nu lijkt tij te keren.



**Hendrik Jan Vos** @HAJEVOS Toegevoegd Notaris Ede  
@svanweyenberg @PieterOmtzigt. Voorstel @epn\_notaris uit 2013 voor gespreide #schenking nu uitvoeren. Prima.



**Henk Pestman** @Henk\_Pestman Reflexo BV  
@PieterOmtzigt Waarom leeftijdsdiscriminatie (40) in 't voorstel? In de (gezins)levensfase is dat zelfs onwenselijk: [http://www.rtlnieuws.nl/nieuws/politiek/tweede-kamer-maak-gespreide-schenking-mogelijk ...](http://www.rtlnieuws.nl/nieuws/politiek/tweede-kamer-maak-gespreide-schenking-mogelijk...)





**De doorsnee notaris zal er weinig van merken nu ook de laatste Nederlandse grootbank op de derdengeldenrekening geen rente meer vergoedt over te hoge saldi. Maar grote kantoren vrezen ingewikkeld rekenwerk als zij voor sommige cliënten wel en voor andere geen rente ontvangen. Maar als de rente negatief zou worden, is het doorgeven van de kosten eenvoudig.**

TEKST Lex van Almelo | BEELD Truus van Gog

**A**llen & Overy was betrokken bij de publieke overname van Ziggo door het Amerikaanse Liberty Global voor ongeveer 4,9 miljard euro en bij de overname van D.E. Master Blenders voor 7,4 miljard euro. Loyens & Loeff adviseerde het Duitse Patrizia Immobiliën bij de overname van 5.500 woningen van Vestia voor in totaal 578 miljoen euro en Standard Life Investments bij de acquisitie van het nieuwe hoofdkantoor van Bluewater Energy Services in Hoofddorp voor 30,5 miljoen euro. Bij grote transacties kunnen de geldstromen over de derdenrekeningen aanzienlijk zijn.

#### **MAXIMUM**

Sinds 1 november vergoedt ABN AMRO op de derdengeldenrekening geen rente meer over tegoeden boven de 25 miljoen euro. En voor de grootste advocaten- en notariskantoren is dat maximum verhoogd tot 100 miljoen. De bank heeft namelijk een aanzienlijke portefeuille aan derdengelden in haar boeken. En binnen iedere derdengeldenrekening schommelen de saldi flink. Als de totale portefeuille van derdengelden een redelijk stabiel saldo heeft, kan de bank een deel van de portefeuille gebruiken om weer aan klanten uit te lenen. Daardoor is de bank in staat 'een relatief aantrekkelijke rente aan te bieden'. Voor zeer grote transacties vindt de bank

dit portefeuillemodel echter niet geschikt. ABN AMRO is de tweede Nederlandse grootbank die zo'n maximum invoert. ING vergoedt sinds maart 2013 geen rente meer als het tegoed op de derdengeldenrekening boven de 20 miljoen euro uitstijgt. ING heeft het maximum destijds ingevoerd omdat 'door de lage marktrente een verschil is ontstaan tussen de kosten en opbrengsten van grote obligo's'. Rabobank hanteert op dit moment 'een adviestarief van 0,40 procent voor het gehele rekeningtegoed'. Individuele Rabobanken kunnen 'in nauw overleg met de klant' van dit tarief afwijken en eventueel wel een maximum hanteren. Naar verluidt is er een Rabo-filiaal dat boven de 30 miljoen euro geen rente meer vergoedt.

ABN AMRO wijzigt voorwaarden  
derdengeldenrekening

# Rente vergoeden wordt complex

## NIET UITREKENEN

Voor notariskantoren die wel grote, maar niet zulke enorme transacties doen, leveren de maxima weinig problemen op. Freek Wesseling (KienhuisHoving Advocaten en Notarissen): 'Betalingsverkeer is niet rendabel en een service van de bank. Ik begrijp dat de banken niet staan te springen om rente te vergoeden over enorme bedragen die zo kort op de rekening staan dat zij er feitelijk niets mee kunnen. Banken moeten bij de Europese Centrale Bank (ECB) negatieve rentes betalen om geld te kunnen stallen. Het lijkt mij logisch om dat door te berekenen. Wij hebben bij ABN AMRO, Rabobank en ING twee typen derdengeldenrekeningen: eentje voor het dagelijks betalingsverkeer over en weer en een rekening waar twee tot drie werkdagen bedragen op staan. Bij ons komt het saldo vrijwel nooit uit boven de maxima, hooguit in een nacht met pieken. Voor de korte tijd dat het bedrag bij ons op de rekening staat, gaan wij de rente niet uitrekenen. De berekening om 23 cent over te maken, kost bij wijze van spreken 23 euro.' Volgens de Regeling op het notarisambt hoeft de notaris de rente niet volledig door te betalen aan cliënten als de bedragen niet langer dan vijf dagen op de notariële derdengeldenrekening staan. Soms kunnen de bedragen op de derdengeldenrekeningen van KienhuisHoving wel stevig oplopen bij een escrow, een aanbetalings bij een grote transactie. 'Maar daarover maken kantoren meestal speciale afspraken met de

bank ten behoeve van de cliënt', zegt Wesseling, die denkt dat de rentemaxima maar 'een heel klein deel van het notariaat' raken.

## ROMMELTJE

De grote kantoren hikken tegen de maxima aan vanwege de complicaties en niet vanwege de rentederving. De notaris moet de ontvangen rente in beginsel doorgeven aan de cliënt. Als het bedrag bij een transactie van 5 miljard euro een dag op de rekening staat, zou de notaris daarover bij een percentage van 0,55 een bedrag ontvangen en moeten doorgeven van 75.342,47 euro; bij een half miljard is dat een tiende daarvan en bij 50 miljoen gaat het dan om 753,42 euro. Het lastige van een vergoedingsmaximum is dat je bij meerdere transacties op een dag vaak pas na een kwartaal, als de rente wordt bijgeschreven, kunt zeggen voor welke cliënt er wel of geen rente is ontvangen. Maar bij transacties moeten de rentekosten vaak al bij voorbaat in het contract worden opgenomen. Hoe kun je dan uitrekenen wat de cliënt moet ontvangen? Moet je de rente dan middelen over de cliënten, zoals de banken voorstellen? Notaris Joyce Leemrijse (Allen & Overly) vindt dat het met een maximum een rommeltje wordt, terwijl de derdengeldenrekening juist bedoeld is om zekerheid te bieden. 'Ik vind het prima als ze wat van de rentevergoeding afdoen om uit de kosten te komen. Maar een cap is geen oplossing. Als het allemaal mijn geld was zou ik zeggen: laat maar zitten. Maar

het is geld van derden en volgens de regels moet je precies doorgeven wat je aan rente ontvangt.'

Ook bij Loyens & Loeff is het enthousiasme over het maximum gering. Notaris Rien Meppelink: 'Wij hebben derdengeldenrekeningen bij ABN AMRO en Rabobank. Bij ons komen transacties van tussen de 25 en 30 miljoen heel regelmatig voor. Bij onroerend goed en bedrijfsovernames staan die gelden soms enkele dagen op de rekening; bij gedeponeerde gelden en *escrows* soms nog langer. Gemiddeld zitten wij per dag zeer regelmatig boven het maximale saldo waarover rente wordt vergoed. Je kunt het maximale saldo vergroten door derdengeldenrekeningen aan te houden bij verschillende banken, maar dit leidt wel tot meer *cash management*.' Allen & Overly wil niet spreiden en geeft de voorkeur aan één bank: ABN AMRO. Grote transacties luisteren zeer nauw en je moet daarom nauw contact onderhouden met de bank. 'Dat gaat beter als je één bank hebt,' zegt Joyce Leemrijse.

## NEGATIEVE RENTE

Als de rente negatief is, wordt het iets simpeler. De notaris maakt dan voor alle tegoeden dezelfde kosten en de cliënt moet die vergoeden.



# Nu is er de *BNApp!*



## *BNA* Bureau Notariaat & Advocatuur Meesters in accountancy

**Accountancy is ons vak, het notariaat ons specialisme**

BNA is in 1987 als administratiekantoor voor het notariaat begonnen. Nu ruim 25 jaar later zijn wij uitgegroeid tot de grootste branche-accountant binnen het Notariaat. Bureau Notariaat & Advocatuur is:

- Financiële administratie
- Fiscaal advies & aangiften
- Bedrijfsvergelijking
- Managementinformatie
- Jaarrekening & advies
- Salarisadministratie
- Hulp bij ontslagprocedures
- Opvolging & ondernemingsplannen



Wij helpen u graag bij het tactisch schaakspel dat de notariële onderneming tegenwoordig is. Wij zijn uw Branche-Accountant!



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



de Velde Harsenhorst

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

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

## AKSOS Financial Services

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

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

## AKSOS

Voor uw fiscale en bijbehorende juridische vraagstukken in  
**ITALIE:**

**Mr GÉRARD PRINSEN**  
Fiscaal-en notarieel jurist

Ruim 20 jaar werkzaam in Italië als fiscaal adviseur op diverse terreinen, o.a. onroerend-goed- en bedrijfsoverdrachten, afwikkeling van nalatenschappen, emigratie.

mobile: (+39) 335 283254  
e-mail: info@italytax.eu  
website: www.italytax.eu

## De juiste slagkracht in uw executietraject!



  
CAMINADA & VAN LEEUWEN  
gerechtsdeurwaarders & incasso

Ondernemingsweg 2D  
2404 HN Alphen aan den Rijn  
T 0172 44 36 34  
F 0172 44 36 50  
E info@cvi-incasso.nl  
I www.cvi-incasso.nl





## ‘Hoe kun je dan uitrekenen wat de cliënt moet ontvangen? Moet je de rente middelen?’



Freek Wesseling: ‘Als de rente negatief wordt, moet je de kosten gewoon doorbelasten. Maar dat kan lastig worden als het geld voor de verkoper is, terwijl de koper de kosten moet betalen.’

Het ziet er echter niet naar uit dat de rente op de derdengeldenrekeningen snel negatief wordt. ING laat weten dat dat ‘op dit moment nog niet aan de orde’ is. ‘Maar het kan nooit worden uitgesloten.’

ABN AMRO sluit het wel uit: ‘Wij vragen geen stallingsgeld, behalve aan pensioenfondsen die *overnight* heel veel geld stallen.’

### SNS STOPT

SNS heeft geen behoefte aan maxima, omdat de bank een streep gaat zetten door de kwaliteitsrekening. SNS wil ‘een normale bank’ zijn met ‘eenvoudige en heldere producten’. Aan zzp'ers en kleine ondernemers wil de bank alleen ‘rechttoe rechtaan producten’ leveren, die aansluiten op ‘de behoeften van het overgrote deel van onze zakelijke klanten’. De SNS kwaliteitsrekening is echter ‘een complex zakelijk product dat wij daarom niet meer vinden passen’.

Leemrijse, Meppelink en Wesseling moeten er niet aan denken dat andere banken het voorbeeld van SNS gaan volgen. Freek Wesseling: ‘Het zou een megaprobleem en maatschappelijk niet te verteren zijn als wij geen derdengeldenrekeningen meer kunnen aanhouden bij banken.’ Notariskantoren kunnen niet uitwijken naar buitenlandse banken. Rien

Meppelink: ‘Volgens artikel 25 van de Wet op het notarisambt moeten wij deze rekeningen aanhouden bij een financiële onderneming die valt onder de Wet op het financieel toezicht in Nederland. In de ‘Notitie kwaliteitsrekening KNB/BFT’ staat dat je daaruit kunt afleiden dat een kwaliteitsrekening in het buitenland niet mogelijk is. Als een buitenlandse bank een vestiging in Nederland heeft die onder de financieel-toezichtswet valt, zou je daar volgens mij wel een derdengeldenrekening mogen openen. Wanneer die tenminste zo’n rekening kent. Als geen enkele grootbank nog een derdengeldenrekening aanbiedt, moeten de KNB en de politiek zich ermee bemoeien.’

### COMMITMENT

Maar zover zal het niet snel komen. ING ziet zichzelf als ‘een bank voor iedereen’ en wil de dienstverlening daarom ‘zo breed mogelijk aanbieden’. Bepaalde ontwikkelingen – zoals een negatieve rente – zouden volgens de bank aanleiding kunnen geven ‘om deze dienstverlening te heroverwegen’. Maar ‘daar wordt momenteel nog niet over gesproken’.

ABN AMRO piekert er niet over om derdengeldenrekeningen uit het aanbod te schrappen. ‘Wij hebben ons gecommitteerd om dit te blijven doen en willen notarissen, advocaten en gerechtsdeurwaarders blijven bedienen.’ Dat SNS gaat stoppen met derdengeldenrekeningen is dus geen voorbode van een zorgelijke trend. Het afscheid van de derdengeldenrekening lijkt namelijk ook ingegeven

door het geringe animo. Voordat SNS een staatsbank werd, had de bank een zwakke reputatie, waardoor de bank minder in trek was. Freek Wesseling: ‘Cliënten wilden nogal eens dat het geld werd gedeponneerd bij een solvabele bank.’ ■

### RENTEZORGPLICHT

Volgens de Regeling op het notarisambt moet de notaris:

- zich vanuit zijn zorgplicht en om de belangen van de cliënten te behartigen, inspannen om voldoende rente te genereren (artikel 4);
- gelden die langdurig onder zijn beheer zullen vallen op een rekening storten met een hogere rente en niet op een rekening met een lage rente laten staan (artikel 4);
- de rente zo snel mogelijk volledig doorbetalen aan de rechthebbende (artikel 5);
- financieel geen voor- of nadeel onder vinden van de rente (artikel 5);
- de eventuele kosten niet verrekenen, maar apart opvoeren in de nota (artikel 6).

De notaris hoeft geen rente te vergoeden als de bedragen niet langer dan vijf dagen onder zijn beheer hebben gestaan (artikel 7).





Kommunales Notariats  
Berufsorganisation





## Futuristische setting voor digitaal thema

*'Only 5 percent of the people in this room is present on Twitter. What are you waiting for?' Richard Susskind, hoogleraar IT en recht aan de Oxford University, roept tijdens het jaarcongres van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie het notariaat op andere vormen van communicatie te omarmen. Het congres vond plaats in het Evoluon in Eindhoven en werd bezocht door ruim negenhonderd deelnemers.*

DE FOTO





Beloningssystemen  
maatschappen

## Gelijke monniken, gelijke kappen. Of toch niet?

Iedereen een gelijk aandeel in de winst? Of een beloning naar performance? 'Het perfecte systeem bestaat niet, maar het is verstandig om te kijken of het beloningssysteem dat je hanteert nog steeds het meest geschikte is', zegt Steven ten Hagen.

TEKST Wilma van Hoeflaken | BEELD Roel Ottow

In het notariaat zijn de beloningssystemen over het algemeen vrij eenvoudig, zegt registeraccountant Steven ten Hagen. Ten Hagen, partner bij accountants- en consultantskantoor HLB Den Hartog, adviseert verschillende beroepsgroepen – waaronder het notariaat en de advocatuur – onder meer over rechtsvormen en beloningssystemen. Gemakshalve spreekt hij van maatschap, maar hij zegt: 'Waar het om gaat, is dat het een samenwerkingsverband is van professionals. Het zou ook een llp [*limited liability partnership* – red.] kunnen zijn of een nv. Maar dat verschil is niet relevant voor het beloningssysteem dat gekozen wordt.'

### PERFORMANCE

Beloningssystemen kun je in grote lijnen onderverdelen in vijf soorten: gelijke aandelen voor alle maten, *lock-step* (ingroeien in de winst), gezamenlijke kosten delen, *merit-based* (een verband leggen met de performance) of een combinatie van deze systemen.

Een gelijke aandeel in de winst voor alle maten komt in het notariaat het meest voor, aldus Ten Hagen. 'Gelijke monniken, gelijke kappen, dat zie ik veel in Nederland en eigenlijk in heel Europa.'

Bij het *lock-step* systeem wordt het aandeel in de winst groter naarmate men langer deel uitmaakt van de maatschap. Dit is meestal bedoeld om de goodwill te betalen, maar kan ook onderdeel zijn van belonen naar anciënniteit. 'Dat duurt doorgaans tussen de

drie en tien jaar. Bij grotere kantoren duurt het langer dan bij kleine. De reden hiervoor is dat bij grote kantoren de winst meer samenhangt met de naam van het kantoor en het klantenbestand, dan met een persoon.'

Bij de derde vorm, de kostenmaatschap, delen de maten de gezamenlijke kosten, zoals het kantoor en het personeel. Het winstaandeel is gebaseerd op de individuele omzet. 'Iedereen is verantwoordelijk voor zijn eigen omzet en werkgelegenheid. Dit is een minder nauw samenwerkingsverband. Het is meer ieder voor zich dan gezamenlijk.' Ook deze vorm komt in het notariaat soms voor.

Een *merit-based* systeem legt bij de beloning een verband met de performance. Ten Hagen: 'Voor het bepalen van de performance zijn diverse criteria. Omzet, declarabele uren, nieuwe klanten, klanttevredenheid, misschien zelfs personeelstevredenheid.' In het notariaat komt dit beloningssysteem weinig voor. Dat geldt ook voor het combineren van beloningssystemen. 'Een deel van de winst, bijvoorbeeld



70 procent, wordt gelijk verdeeld en de resterende 30 procent *merit-based*. Dus er is een ondergrens, maar als je een goede performance hebt, is er een betere beloning', aldus Ten Hagen. 'Zeker bij grote maatschappen in de advocatuur zie je dat de meer subjectieve elementen worden meegewogen in de uiteindelijk beloning.'

### DISCUSSIES

Elk beloningssysteem heeft voor- en nadelen. Het voordeel van een gelijk aandeel in de winst voor alle maten, al dan niet gecombineerd met *lock-step*, bevordert de onderlinge collegialiteit en samenwerking. De maten hebben een gemeenschappelijk belang. Bovendien ontstaan er geen lastige discussies over de verdeling van de winst. Dat laatste is ook een voordeel van de kostenmaatschap. 'Je kunt hoogstens discussie hebben over de verdeling van de kosten.' Het nadeel van de kostenmaatschap is echter dat de collegialiteit misschien minder is. Ten Hagen: 'Misschien ben je minder geneigd elkaar iets te gunnen of te helpen.' Dat risico is veel kleiner als alle maten een gelijk aandeel in de winst hebben. Het grote nadeel van dat veelvoorkomende systeem is echter dat mensen gelijk beloond worden, terwijl ze verschillend presteren. Dat kan gaan knagen. Ten Hagen: 'Bovendien kan het verlamdend werken. Als je performance helemaal niet meet, loop je het risico dat er minder motivatie is om dingen goed te doen, om nieuwe klanten binnen te halen. De kans bestaat dat iedereen een beetje achterover gaat leunen.'

### SUBJECTIEVE KENMERKEN

Dat laatste zal niet gebeuren als de performance wordt gemeten. 'Ik ben sowieso voor het meten van performance. Welke consequenties je daaraan moet verbinden in de beloningssfeer is weer een andere vraag', zegt Ten Hagen. Het lastige van een *merit-based* systeem is dat het moeilijk is om performance te meten. 'Omzet en declarabele uren zijn gemakkelijk. Maar als jij mooie modellen maakt waar

iedereen op kantoor wat aan heeft, of als jij nieuwkomers goed begeleidt, of als je veel vakkennis hebt en ook thuis bent in niches, dan zijn dat meer subjectieve kenmerken. Het zijn wezenlijke toevoegingen, heel belangrijk, dus die wil je meenemen in een performancemodel. Maar hoe meet je ze? En welke weging geef je eraan? Daar worstelen kantoren mee. Dat moet je eigenlijk doen met iemand die een onafhankelijke positie heeft, omdat je anders misschien een welles-nietes-discussie krijgt. Grote kantoren hebben daarom vaak een managing partner die boven de partijen staat.'

Een ander nadeel van *merit-based* beloningssystemen kan de geringere collegialiteit zijn. 'In hoeverre ben je nog bezig om het voor het totale kantoor goed te doen? Of ben je alleen voor je eigen belang aan het werk?' Al zou je ook in het model mee kunnen nemen wat het belang is van een individu voor het kantoor als geheel.

### EAGER

Waarom komen *merit-based* beloningssystemen weinig voor in het notariaat, in tegenstelling tot de advocatuur? 'Misschien is het notariaat een traditionele beroepsgroep, die minder bezig is met het meten van performance', veronderstelt Ten Hagen. 'Wellicht zijn advocaten meer *eager* om te scoren. Wat zeker een rol speelt, met name bij grote advocatenkantoren, is dat zij sterk beïnvloed worden door de buitenlandse kantoren waarmee zij nauw samenwerken. Het *merit-based* model is een Angelsaksisch model.'

### IRRITATIES

Ten Hagen benadrukt dat geen enkel beloningssysteem perfect is. 'In de basis moet er natuurlijk een goede beloning zijn voor iedereen. Maar wat het meest geschikte systeem is, hangt sterk samen met de cultuur van de maatschap. Hebben de maten dezelfde werkhouding of zijn er grote verschillen in inzet? Hebben ze een min of meer gelijke inbreng

of juist niet?' Als de inbreng en de werkhouding van alle maten hetzelfde is, is het gelijk verdelen van de winst een prima werkwijze. Maar als er grote verschillen zijn, heeft een systeem met *merit-based* elementen wellicht de voorkeur. Of is de kostenmaatschap een goede oplossing. Volgens Ten Hagen wordt er in de regel pas over beloningsmodellen gesproken als de ergerenissen hoog opgelopen zijn. Op dat moment is het soms al te laat om gezamenlijk een goede oplossing te vinden. 'Een kantoorgenoot zegt: "Nou, de productiviteit valt weer tegen." Er zit vaak een hele gedachtewereld achter zo'n opmerking. Iemand is ontevreden omdat

## 'Meten en belonen van performance is ook in het belang van degenen die minder performen'

hij vindt dat hij beter presteert dan een ander, zonder dat dat beloond wordt. Vaak blijft dat een beetje sudderen. Of iemand zegt: "Ik begin voor mezelf, want ik haal meer binnen dan de anderen." Als je er op die manier naar kijkt, is het meten en belonen van performance ook in het belang van degenen die minder performen.' Hij stelt: 'Waar het om gaat, is dat je erover nadenkt en praat met elkaar. Het is natuurlijk hartstikke sociaal als iedereen evenveel verdient, maar is dit model het beste voor je kantoor? Als dat zo is, prima. Maar maak het bespreekbaar voordat er irritaties ontstaan. Als je te lang wacht, is dat jammer, vooral als je toch een goed kantoor hebt samen.' ■

VERTROUWDE NAAM IN ACCOUNTANCY VOOR HET NOTARIAAT

# QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

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

nieuw adres:

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



- Kritische instelling
- Heldere communicatie
- Persoonlijke benadering

Dienstverlening afgestemd  
op uw situatie en wensen.



Postadres:  
Ibizakade 7, 3446 BD Woerden  
[Mateo@summaryfinance.nl](mailto:Mateo@summaryfinance.nl)  
[www.summaryfinance.nl](http://www.summaryfinance.nl)  
Tel. 06 55 303 386



**VAN WEEGHEL DOPPENBERG KAMPS**

NOTARISSEN | JURISTEN | ADVISEURS

SPECIALISTEN VOOR GRENSOverschrijdende ZAKEN  
NEDERLAND - DUITSLAND

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



TELEFOON +31 (0)314 37 22 22 | E-MAIL info@vwdknotarissen.nl

INTERNET vwdknotarissen.nl vwdknotarissen.de

BEZOEKADRES Keppelseweg 1-3, 7001 CE Doetinchem



**Beëdigde notaristolken en vertalers**

deskundig | vaste tarieven | alle talen

[www.tolkenselect.nl](http://www.tolkenselect.nl) | 088-0600 300 | [info@tolkenselect.nl](mailto:info@tolkenselect.nl)

Heeft u een notariële vacature of heeft u deze op uw website staan? ... en wilt u hieraan bekendheid geven in de vakbladen, met een 100% dekking in het notariaat? adverteer dan in:

WPNR

FBN

Notariaat  
magazine

JBN

gunstige doorplaatsingstarieven in combinatie met de vacaturesite [advocatie.nl](http://advocatie.nl):

Advocatie

Advocatie

Novocatie

Overfusies

Rechtenstudie

Bedrijfsjurist

Top50

Vacatures

Webshop

Voor inlichtingen en reserveringen kunt u contact opnemen met: Marieke van Wezel

E-mail: [m.v.wezel.sdu.nl](mailto:m.v.wezel.sdu.nl)

Sdu  
oprecht  
de beste  
keuze



## Carthago

Nora van Oostrom-Streep

Wie kent niet het verhaal van Cato Maior, de Romeinse senator die iedere toespraak, ongeacht het onderwerp, placht af te sluiten met de overweging 'overigens ben ik van mening dat Carthago verwoest moet worden'? Aan deze Cato moest ik denken toen ik bedacht wat ik in deze column aan de orde wil stellen. Een onderwerp namelijk dat ik al veel vaker, rechtstreeks of zijdelings, heb aangeroerd: de in- en uitstroom in onze beroepsgroep.

### PRAKTISCHE BEZWAREN

Met die uitstroom doel ik niet alleen op notarissen die met functioneel leeftijdsontslag gaan, maar ook op kandidaten die weggaan en niet meer in het vak terugkomen. Dit heeft gevolgen voor onder meer de opvolging, maar ook voor de bemensing van notarispraktijken. In bepaalde gebieden van Nederland is het vinden van kandidaten al een vrijwel onmogelijke opgave, terwijl in de Randstad de headhunters overuren draaien in pogingen kandidaat-notarissen los te weken van hun werkgevers. Hiertegenover staat dat de instroom van kandidaat-notarissen al geruime tijd daalt en zoals we weten is de tijd dat universiteiten kleine opleidingen in stand hielden vanwege het maatschappelijk belang ervan absoluut voorbij. We moeten dus scherp inzetten op de aantrekkelijkheid van opleiding en beroep en de mogelijkheden voor horizontaal instromen sterk verbeteren. Misschien zult u tegenwerpen dat aan die ideeën wetten in de weg staan en praktische

## De luiken moeten open, het gas moet erop

bezwaren. Mijn antwoord hierop is dat die bezwaren allemaal overkomelijk zijn als we de handen maar ineenslaan.

### RADICALE VERNIEUWING

Mijn ideeën? Zet u schrap. Om te beginnen moet het universitaire curriculum radicaal worden vernieuwd. Opleidingen moeten voorzien in niet alleen veel meer ethiek en *governance*, maar ook in vaardigheden als projectmanagement, data-analyse en communicatie. Niet alleen meer juridische vakken dus, maar een vakkenaanbod dat recht doet aan de praktijk die de studenten straks gaan tegenkomen. Hiertoe zal verschillende notariële wet- en regelgeving moeten worden aangepast. Daarnaast moet het mogelijk worden dat ook studenten met een niet-notariële bachelor kunnen toetreden tot een notariële master. Studenten krijgen op die manier wat langer de tijd om na te denken over de diverse opties, waardoor de kans dat ze alsnog instromen wordt vergroot. Bovendien kan de diversiteit in achtergrond van de studenten vervolgens een enorme meerwaarde vormen in het beroepenveld. Via schakelprogramma's zou de aansluiting bachelor-master kunnen worden vereenvoudigd.

Bijkomend voordeel is dat het om- of bijscholen van juristen die (weer) het notariaat in willen (de zij-instromers) ook via een dergelijke schakeling zou kunnen plaatsvinden. De luiken moeten open, het gas moet erop en alle verantwoordelijken moeten topprioriteit maken van het trekken en behouden van notariële studenten. En dat kan alleen met een curriculum dat voor jonge mensen aantrekkelijk is en blijk geeft van een visie die strookt met de ontwikkelingen die gaande zijn. Uiteindelijk moeten we opleiden voor de toekomst van het beroep en niet voor het verleden. Zoals ik al heb geprobeerd in mijn Utrechtse tijd zullen de kantoren ('het afnemend veld') nadrukkelijk bij de opleiding betrokken moeten worden om de overgang te vereenvoudigen en de vakken van de nodige context te voorzien. Een enkel gastcollege is hiertoe volstrekt onvoldoende.

### TOEKOMSTPERSPECTIEF

Maar na het afstuderen begint het pas. Dan moet worden voorkomen dat al deze mensen gedesillustioneerd uitstromen. De tijden zijn voorbij dat kandidaten konden worden ingezet als 'jongste bedienden' die onder de hanenbalken de vervelende boedels moesten afwikkelen. Het kantoor moet zorgen voor een prettige werkomgeving met uitdagend werk en toekomstperspectief. Werk aan de winkel voor ons allemaal dus, en wel meteen want de tijd die dringt! Mijn oratie enkele jaren geleden begon onder de klanken van Bob Dylans evergreen 'The times are a'changin'', en die constatering van Dylan is goed beschouwd het enige wat sindsdien nog hetzelfde is gebleven. ■

Stadsherstel  
Amsterdam

## Nieuwe jeugd voor bijzondere objecten

Stadsherstel Amsterdam koopt panden op, renoveert ze en verhuurt ze door aan bewoners en bedrijven. Zo werden honderden monumentale, gezichtsbepalende panden in Amsterdam en omstreken behoed voor de sloop. Notaris in ruste Ruud van Helden was decennialang de huisnotaris van Stadsherstel. Hij droeg het stokje vorig jaar over aan Bianca van Loenen. 'Niet één pand is hetzelfde.'

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

**E**en meesterwerk van water- en stedenbouwkundig vernuft en een doordacht planmatige constructie van burgerlijke architectuur', zo kwalificeerde de Werelderfgoed Commissie van de Unesco de Amsterdamse grachten-gordel in 2010. Sindsdien staat het gebied in zijn geheel op de meest prestigieuze lijst ter wereld, net als bijvoorbeeld de piramiden in Egypte en de werken van Gaudí in Barcelona. De Unesco roemt ook de goede staat van onderhoud van het overgrote deel van de 17e- en 18e-eeuwse huizen in de binnenstad: 'Deze basissituatie is fundamenteel heilzaam voor een stad waarin nog volop wordt geleefd.'

Maar zestig jaar geleden stonden de Amsterdamse panden er helemaal niet zo florissant bij. In de oorlog was er weinig aandacht voor onderhoud geweest en na de oorlog ging het niet om behoud, maar om de wederopbouw van de economie. Veel panden dreigden te worden gesloopt om plaats te maken voor kantoren. De van oorsprong Utrechtse kunstenaar Geurt Brinkgreve (1917-2005) trok zich het lot van de Amsterdamse binnenstad aan. Volgens hem kon het karakter van de stad alleen worden behouden als er ook mensen woonden. In 1952 had hij de notulen van een vergadering van De Nederlandsche Bank in handen gekregen, waarin werd gesproken over een nieuw te bouwen hoofdkantoor aan de Turfmarkt. Daarvoor moest het oude gebouw van de bank (het huidige Allard Pierson Museum) tegen de vlakte.

'Onverteerbaar', vond Brinkgreve, en hij verdiepte zich in het bouwbeleid van de stad.

### HOEKPANDEN

Dat beleid bleek er, tot zijn verbijstering, nauwelijks te zijn. Of je moest het gemak waarmee historische gebouwen werden gesloopt om plaats te maken voor nieuwbouw beleid noemen. 'Als er geen radicale koerswijziging komt', fulmineerde Brinkgreve twee jaar later, 'dan staat de gestalte der oude stad over twintig jaar duidelijk voor ons: een stadsdeel waar de weinige, als monument bewaarde huisjes als dwaze, doelloze museumstukken in de openlucht platgedrukt worden door de massa's der moderne zaken- en administratiepanden, een beeld van zinloze, doelloze miljardenvernietiging van de cityvorming waarheen Amsterdam op weg is.' [Uit lezing *Gevecht om Amsterdam*, 1954 – red.] Dat mocht niet gebeuren. Dus bedacht Brinkgreve een plan. Gezichtsbepalende oude panden moesten worden opgekocht, gerenoveerd en vervolgens verhuurd. Met de huuropbrengst zou het toekomstig onderhoud aan de panden worden gefinancierd. 'Hij begreep dat hem dat in z'n eentje nooit zou lukken, dus wendde hij zich tot de regenten van de stad', vertelt Ruud van Helden, notaris in ruste bij Meijer Notarissen aan de Amsterdamse Keizersgracht. 'Om precies te zijn tot Jan Six, ook een grachtenbewoner [van het Sixhuis aan de Amstel – red.]. Six begreep hem en belde binnen een halfuur het benodigde beginkapitaal bij elkaar voor de vennootschap die het plan zou uitvoeren. Banken, verzekeringsmaatschappijen en rijke



Amsterdammers deden mee. En zo werd Stadsherstel Amsterdam geboren.' Krakkemikkige hoekhuizen werden als eerste aangepakt, te beginnen met het pand Binnen Brouwersstraat en Brouwersgracht. Van Helden: 'Hoekpanden waren er vaak het slechtst aan toe, maar waren wel beeldbepalend. Het sloeg aan: burens begonnen hun huizen, mede dankzij gunstige fiscale regelingen en flinke subsidie ook te herstellen. De stad begon aan een nieuwe jeugd.' Zelf raakte Van Helden al in de jaren zeventig van de vorige eeuw bij Stadsherstel betrokken toen leden van een dispuut hem vroegen een



*‘Ik ga altijd kijken bij de projecten van Stadsherstel, zodat ik een concreet beeld heb van het betreffende gebouw’*



stichting op te zetten, zodat zij een pand konden huren van Stadsherstel. Het klikte met de toenmalige – ook pijp rokende – directeur. ‘Toen de notaris van Stadsherstel defungeerde, werd ons kantoor de vaste notaris van Stadsherstel.’

### **Verdacht**

De Amsterdamse Maatschappij tot Stadsherstel was een naamloze vennootschap, maar wel met een unieke status. Bij Koninklijk Besluit van 9 maart 1957 kreeg de nv het predicaat ‘woningbouwcorporatie’, met alle voordelige fiscale gevolgen van dien: geen overdrachtsbelasting, geen vennootschapsbelasting en



toegang tot een markt waar men gemakkelijk en goedkoop geld kan lenen. ‘De “tegenprestatie” was simpel: bij ontbinding van de nv zou het vermogen (de panden) toevallen aan de Gemeente Amsterdam. Aandeelhouders kregen enkel het door hen gestorte bedrag terug’, vertelt Van Helden. ‘Daarmee werd speculatie van het begin af aan uitgebannen.’ Toch werd deze constructie vanuit de overheid met argusogen bekeken: de ambtenaren snapt niet zo goed hoe dit werkte, denkt Van Helden. ‘En dat terwijl deze constructie zich uitstekend leent voor een bouwbedrijf – wat Stadsherstel toch ook is. Maar aandelen die eigenlijk een soort obligaties zijn? Commissarissen die geen vergoeding krijgen? Aandeelhouders die niet meedelen in de waardeverhoging van het bedrijf? Men vond het allemaal uiterst verdacht.’ Toen de ‘echte’ woningbouwcorporaties verwickeld raakten in corruptieschandalen moest ook Stadsherstel op de schop. Sinds twee jaar is Stadsherstel niet langer een woningcorporatie. De grotere panden bleven in de nv, de sociale huurwoningen werden ondergebracht in een stichting.

### **PASSENDE JURIDISCHE OPLOSSING**

Pijproken doet hij nog steeds, maar sinds hij defungeerde, is Van Helden alleen nog als voorzitter van de Vereniging van Vrienden van Stadsherstel bij de organisatie betrokken. Kandidaat-notaris Bianca van Loenen nam het stokje van hem over. ‘Elke pand is anders, het zijn steeds projecten op zich. Stadsherstel komt op allerlei manieren aan de panden. De gebouwen worden aangeboden door een bewoner/eigenaar, een organisatie, of gevonden door mensen van Stadsherstel zelf die fietsend in of om de stad een interessant pand aantreffen. Vervolgens wordt er dan door mij een passende juridische oplossing bedacht voor de (praktische) afspraken die partijen hebben gemaakt. Dat hoeft juridisch niet per se nieuw te zijn, het zijn bekende handvatten die je steeds weer toepast. Zo is de Stelling

van Amsterdam een erfpachtconstructie geworden, zodat Stadsherstel wel de zorg heeft voor het gebouw, maar niet voor de omliggende weilanden en sloten hoeft te zorgen. Ook maken we vaak gebruik van kettingsbedingen ten aanzien van het onderhoud of opstalrechten.’

Het werk is niet altijd strikt juridisch, vertelt Van Loenen. ‘De eigenaar/bewoner heeft vaak een emotionele band met een gebouw dat soms al generaties lang in de familie is. Afscheid nemen is dan extra bijzonder en vergt dan net een beetje extra persoonlijke aandacht’.

### **DIK TROM**

Een ander bijzonder object is het ‘Schooltje van Dik Trom’ in Etersheim, een gehucht vlak onder Hoorn. Het is het eerste, door crowdfunding gefinancierde erfgoedproject in Nederland. ‘Iedere Nederlander kent het schooltje uit het boek, maar het stond jarenlang te verkrotten. Dan komt er iemand met een plan voor de exploitatie en wordt het gebouw in ere hersteld. Ik ga altijd even kijken bij de projecten van Stadsherstel, zodat ik ook een concreet beeld heb van het betreffende gebouw. Dat helpt bij het vinden van de juridisch juiste oplossing en het praat gemakkelijker met de partijen als je ook echt met eigen ogen hebt gezien hoe de toestand van het gebouw is. Soms ga ik ook even kijken als het project af is. Het schooltje is nu een Kinderboekenmuseum.’

### **EREMEDAILLE**

In 2001 werd Geurt Brinkgreve (hij was toen 83) voor zijn halsstarrige inzet geëerd met een eremedaille van Europa Nostra, de pan-Europese federatie tot behoud van historisch erfgoed. De plaatsing op de Werelderfgoedlijst bracht zestig jaar na oprichting waardering voor Stadsherstel zelf, maar oprichter Geurt Brinkgreve maakte die ultieme waardering voor zijn werk niet meer mee – hij stierf in 2005. ■

**Raat** notariaat



personeelsadvies

- Vacatures
- Werving & Selectie
- Interim personeel
- (team) Coaching
- Outplacement
- HR advies
- Opgvolging

[www.raatnotariaat.nl](http://www.raatnotariaat.nl)

[info@raatnotariaat.nl](mailto:info@raatnotariaat.nl)

(055) 576 2669 - 0650522763

## Uw gerechtelijke publicaties voor het laagste tarief

De tarieven van het **Nederlands Dagblad** voor verplichte gerechtelijke publicaties (ontbinding, fusie, splitsing) zijn het laagst van alle dagbladen.

Opgave is eenvoudig: per mail naar [tips@nd.nl](mailto:tips@nd.nl) of online via [www.nd.nl/tips](http://www.nd.nl/tips) (inloggen niet nodig!) en kies voor de rubriek Gerechtelijke publicaties.

**nederlandsdagblad**

CHRISTELIJK BETROKKEN



van Antwerpen Accountancy

ACCOUNTANTSKANTOOR VOOR NOTARISSEN

BENOEMINGEN | OVERNAMES | FUSIES

Den Haag  
[www.notarisaccountants.nl](http://www.notarisaccountants.nl)  
088 – 454 00 00

Ons  
nieuwe adres  
opzoeken  
duurt langer.

Binnen 5 minuten je huis verkocht.

**NIEUWE  
LOCATIE**

Rode Hoed  
Keizersgracht 102  
Amsterdam

Eerste Amsterdamse Oorarend Goed Veiling

Het veilinghuis dat meer biedt.

[mva.nl/veiling](http://mva.nl/veiling)



notariskantoor  
**Grijmans  
Dierckxsens**

Notariskantoor Grijmans Dierckxsens is een middelgroot, zelfstandig notariskantoor in Den Haag. Wij zijn gespecialiseerd in ondernemingsrecht en personen- en familierecht (estate planning).

Wij zijn op korte termijn op zoek naar een:

**ERVAREN NOTARIEEL MEDEWERKER VASTGOED OF  
ONDERNEMINGSRECHT**  
(tenminste 4 dagen)

**ERVAREN KANDIDAAT-NOTARIS MET  
WAARNEMINGSBEVOEGDHEID**  
(tenminste 3 dagen, i.i.g. beschikbaar op vrijdag)

**BEGINNEND KANDIDAAT-NOTARIS**  
(tenminste 4 dagen, i.i.g. beschikbaar op vrijdag)

**Wij vragen:**

Een collega die zelfstandig kan werken en een collegiale instelling heeft. Verder wordt van de medewerker verwacht dat hij of zij representatief is ingesteld en kennis heeft van automatisering. Specifieke opleidingen voor de betreffende functie en positieve referenties zullen gelden als een toegevoegde waarde.

**Reactie**

Uw sollicitatie met curriculum vitae kunt u toesturen t.a.v. mevrouw mr. A.E.C. Dierckxsens, per e-mail aan: [directie@gdnotaris.nl](mailto:directie@gdnotaris.nl) of per post.

Voor nadere inlichtingen kunt u uiteraard telefonisch contact opnemen met Elisabeth Dierckxsens of Jaap Grijmans (070 262 92 67), of een bezoek brengen aan de website: [www.gdnotaris.nl](http://www.gdnotaris.nl).





KOFFIE?

**WIE** Zanima Mol  
**WAAR** kandidaat-notaris bij DVAN Advocatuur & Notariaat in Utrecht  
**KOFFIE?** Latte Macchiato

**Kandidaat-notarissen, ze vormen (mede) de toekomst van het notariële vak. Hoe ervaren zij hun vak? Ze vertellen over hun vak tijdens een kopje koffie.**



*‘Het is een uitdaging om met veel verschillende culturen te werken.’*

‘Na acht jaar bij Nauta Dutilh in Rotterdam ben ik in 2008 overgestapt naar DVAN in Utrecht. DVAN is sinds half oktober de nieuwe naam van Dijkstra Voermans Advocatuur & Notariaat. De afkorting werd al gebruikt, met name in e-mails, dus helemaal nieuw is het niet. Omdat ik veel met internationale cliënten te maken heb, ben ik blij met de naamswijziging. Internationaal gezien bekt DVAN toch lekkerder. Naast een vestiging in Utrecht hebben we ook een kantoor in Rotterdam, dat per december verhuist naar de Coolsingel.’

‘Mijn eerste stappen als kandidaat zette ik in de ondernemingsrechtpraktijk. Al vrij snel wilde ik niet anders meer. Het mooie van een groot kantoor is dat de werkzaamheden een internationaler tintje krijgen. Voor Nauta heb ik een jaar in New York gewerkt, een stad met zoveel

mogelijkheden en energie! Het internationale karakter van het ondernemingsrecht vind ik ook terug bij DVAN. Toen ik overstapte, werden er wel internationaal georiënteerde zaken gedaan, maar het kleefde niet aan één bepaald persoon. Ik ben dat steeds meer gaan doen. Gezien mijn achtergrond en interesses een mooie kans.’

‘Het is een uitdaging om met verschillende culturen te werken. Internationale zaken vragen veel begeleiding en advies. Daarnaast ben je veel aan het corresponderen, omdat cliënten niet bekend zijn met het Nederlandse rechtssysteem. Bij grote transacties heb je bijvoorbeeld geregeld *conference calls* waar verschillende partijen aan mee doen. Het werken met verschillende tijdzones betekent dat je flexibel moet zijn. Bij DVAN proberen we een evenwicht te vinden

tussen klantgerichtheid en een goede *work-life balance* voor werknemers. Dat uit zich in de sfeer binnen kantoor. Bijvoorbeeld tijdens het jaarlijkse kantoorweekend waar iedereen gezellig en op een laagdrempelige manier met elkaar omgaat.’

‘Bij Nauta maakte ik soms erg lange dagen. Ik ben daar weggegaan ondanks dat ik het nog erg naar mijn zin had en me bewust was van alle mogelijkheden. Ik wilde graag in Utrecht wonen. Als je dan lange dagen maakt, zit je niet te wachten op extra reistijd. Daarnaast wilde ik graag notaris of toegevoegd notaris worden, dus ben ik gaan kijken naar kantoren waar je aan interessante zaken kunt werken, maar waar de verhouding tussen werk en privéleven wel in balans is. Dat heb ik bij DVAN wel gevonden.’ ■

*Business  
Model  
Innovatie*

*‘Begin  
met*

**De notaris is geen leider, doet niet genoeg aan innovatie en weet niet goed wat de cliënt wil. Dit blijkt uit de Business Model Innovatie Scan van Henk Volberda, hoogleraar strategisch management aan de Rotterdam School of Management van de Erasmus Universiteit. Wel hebben de 108 onderzochte kantoren een sterke identiteit en het besef dat technologie belangrijk is. Zijn advies: ‘Wees bereid je eigen markt op te eten, schaf de partnerstructuur af en vernieuw niet alleen op ICT-gebied.’**

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog

**N**otarissen voelen volgens Volberda een grote druk om te veranderen, dat is goed. Ze willen iets doen met het verdienmodel, maar wat? Om te innoveren, doen ze vaak meer van hetzelfde. Of ze experimenteren in de marge met een nieuw businessmodel. Maar het over een andere boeg gooien, doen ze niet. Ze gaan eerder voor een duaal businessmodel, waarbij ze de bestaande diensten aanvullen met iets nieuws: online dienstverlening bijvoorbeeld. Volberda ziet dit overal in de hoogwaardige professionele dienstverlening (accountancy, advocatuur en consultancy) terugkomen. ‘Professionals vinden het moeilijk om te veranderen. Ze voegen liever iets toe dan dat ze een dienst laten vallen. Dat geldt ook voor het bedrijfsleven. Kijk naar KLM. Daar gingen ze de strijd aan met *low cost carriers*, zoals Easy Jet. Er werd gekozen voor een duaal businessmodel. “Buzz” werd in het leven geroepen. Met dit merk gingen zij de concurrentie aan. Dat is een grote mislukking geworden. Daarna heeft KLM prijsvechter Transavia overgenomen en dat werd wel een succes. Het zijn nu twee labels naar buiten toe, maar aan de achterkant is het dezelfde organisatie. Kortom, KLM was niet in staat zelf zo’n prijsvechter op te richten binnen de bestaande organisatie, maar via een overname lukte het wel.’

**MARKT OPETEN**

Transavia is zo succesvol dat het wordt uitgerold als *corporate label*. Maar een duaal businessmodel op de markt brengen, is volgens de hoogleraar niet zo gemakkelijk. ‘Vaak leeft het gevoel dat de eigen markt wordt opgegeten. En dat wil men niet. Een duaal model gaat nu eenmaal weleens ten koste van het bestaande model. Zo zie je bij KLM dat Transavia sneller groeit dan KLM zelf.’ In het geval van het notariaat denk Volberda aan een notaris die er online diensten bij gaat doen. Zelf vindt die notaris de ‘oude’ werkzaamheden veel leuker, maar online is de toekomst, dus hij voegt online diensten toe. Als blijkt dat de vraag naar nieuwe diensten groot is, gaat dat ten koste van de oude werkzaamheden. ‘Wees niet bang om afscheid van oude diensten te nemen. Het is tenslotte beter om je eigen marktaandeel op te eten dan dat de concurrent dat doet’, stelt Volberda. Maar wat als je de nieuwe tak van sport niet leuk vindt? Volberda: ‘Als ondernemer moet je doen wat het best rendeert, maar mensen excelleren het best in wat ze leuk vinden. Kun jij echt niet uit de voeten met de nieuwe dienstverlening, doe het dan niet. Laat dit dan over aan iemand anders binnen het kantoor.’

**VALKUIL**

Volberda zou als spreker optreden tijdens het jaarcongres op 2 oktober van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, maar moest vanwege privéredenen verstek laten gaan. In de aanloop naar dat congres konden congresdeelnemers de door hem ontwikkelde Business Model Innovatie Scan invullen. Uit de scan blijkt dat de meeste notariëskantoren een duaal businessmodel hebben of kiezen voor







# leiderschap'

businessmodel replicatie. Dat laatste wordt vaak gebruikt als het huidige businessmodel onder druk staat, de marges afnemen en het besef leeft dat er iets moet veranderen. 'Dit is ook gaande in het notariaat', zegt de hoogleraar. 'Bij replicatie wordt het huidige businessmodel verbeterd en aangescherpt. Denk aan Ikea. Terwijl de levertijd voor meubels overal zo'n beetje zes weken was, heeft dit Zweedse concern het met haar vernieuwde businessmodel teruggebracht tot nul. Met de klant als coproductent, je moet het tenslotte zelf in elkaar zetten. Dit concept hebben ze vervolgens gerepliceerd in verschillende landen en het is zeer succesvol.' Scherp blijven, is belangrijk bij businessmodel replicatie. Als voorbeeld waarbij dat dreigt mis te gaan, noemt hij McDonalds. 'Daar zie je nu de eerste haarscheurtjes ontstaan van de eindeloze herhaling en *fine-tuning* van het hamburgerconcept. Ze kunnen niet inspelen op de *organic*-trend en denken na over een nieuw concept. Het gevaar met replicatie is dat het ook je valkuil wordt.'

## GEVAAR

Niks doen, is eigenlijk geen optie, maar wordt wel veel toegepast. Volberda noemt dit businessmodel fixatie. 'Ik noem dit ook wel het Kodakmodel. Dat bedrijf was marktleider in fotorolletjes en digitale fotografie is

ontwikkeld in de labs van Kodak. Ze hebben alleen de fout gemaakt door te denken dat de kwaliteit van digitaal nog niet goed genoeg was. Het bedrijf wilde de klant daarvoor behoeden, maar die ging ondertussen naar de concurrent. Daarnaast dachten ze daar dat de marge op filmrolletjes hoger zou zijn dan op digitale fotografie. En fotorolletjes waren gewoon leuker.' Hierin schuilt ook het gevaar voor de notaris: te veel doen wat hij leuk vindt en niet denken aan wat de cliënt wil. Uit de scan blijkt namelijk dat de notaris niet veel aandacht heeft voor wat de klant wil. Hij is veel meer bezig met juridische ontwikkelingen. Volberda: 'Toch hoeft je niet altijd alleen een nieuw businessmodel te ontwikkelen. Dat kan ook met andere partijen. Dat zien we veel bij financieel adviseurs. Naar buiten toe zijn het verschillende labels, maar zij delen de back-office. Vooral geschikt voor notarissen die flink gaan digitaliseren en daarom moeten investeren.'

## WAARDE

Wat je ook doet, een keuze maken is belangrijk. Kies bijvoorbeeld voor vergaande specialisatie, wordt een allround dienstenhuis of onderscheid je als 'digitalaris'. 'Als je dat niet doet, heb je een businessmodel dat zich niet onderscheidt. En als je geen waarde creëert,

kun je dat ook niet toe-eigenen.' 'Waarde is belangrijk', vervolgt hij. 'Als de klant waarde ervaart, is hij ook bereid daarvoor te betalen. Het gaat overigens niet alleen om euro's, maar ook om alle transacties waarbij de notaris betrokken is. Daarmee creëert hij veel waarde.' Volberda begrijpt dat het voor de notaris steeds moeilijker wordt om die waarde toe te eigenen. Dit omdat hij steeds meer functioneert in een keten waarbij een groot deel van het belang wordt 'weggeslurpt' door andere partijen. 'De notaris heeft een monopoliepositie aangaande bepaalde activiteiten, maar een groot deel van het proces kan worden uitgekleeft en door een derde worden gedaan. Kijk maar naar HEMA, daar is het warenhuis in staat zich een groot deel van de waarde toe te eigenen.'

## INNOVATIESUCCES

De meest innovatieve notarissen gaan aan de slag met businessmodel innovatie. Maar wat houdt dit precies in? Uit de scan blijkt dat notarissen denken aan technologie. Zij maken





## Financiële steun bieden?

Uw dochter studeert medicijnen en u wilt haar financieel ondersteunen. Wat is slim: geld schenken, lenen, of een combinatie daarvan? Uw notaris kent de verschillende mogelijkheden en informeert u graag over de voor- en nadelen. Bespreek de opties en leg de afspraken vast. Zo kan uw dochter onbezorgd en zonder ongewenste bijwerkingen studeren.

Lees meer op:  
[notaris.nl/  
schenken](https://notaris.nl/schenken)

**Je regelt het bij de notaris**





*‘Slechts 25 procent van het innovatiesucces wordt behaald uit technologie’*



zich zorgen over *big data* en *cloud computing*. Volgens Volberda wel terecht: er wordt nu eenmaal met veel persoonlijke gegevens gewerkt. Maar dit is niet waarmee je als kantoor innoveert. Het aspect technologie is hier slechts een onderdeel van. ‘Succesvolle bedrijven met een businessmodel innovatie zijn niet altijd de meest technologische ondernemingen. Ook aan management en organisatie moet aandacht worden besteed. Je ziet door de scan dat het notariaat hier niet naar kijkt. Pas hiermee op! Investeren in ICT-systemen betekent niet dat je dan een nieuw businessmodel hebt. Wij zien veel van dit soort projecten mislukken. Uit de Erasmus Innovatie Monitor blijkt dat slechts 25 procent van het innovatiesucces wordt behaald uit technologie. 75 procent komt door je leiderschapsstijl en manier van organiseren’, zegt hij. Ter illustratie noemt de hoogleraar de taxiapp van Uber. Deze app is ook door TomTom ontwikkeld, maar die trok de stekker eruit. Waarom lukt het een technologisch bedrijf als TomTom niet om een taxiapp in de lucht te houden en een nieuwkomer zoals Uber wel? ‘Leiderschap’, aldus Volberda. ‘Dat is ook iets voor het notariaat. Denk na over de toekomst. Vraag je af waar de kansen liggen en welke mensen je daarvoor nodig hebt.’

**PARTNERSTRUCTUUR**

Als het aan Volberda ligt, voert het notariaat ook nieuwe managementvormen in. Bijvoorbeeld zelfsturende teams. ‘Je kunt je afvragen of het notariskantoor anno 2015 nog wel van

deze tijd is. Vooral bij grote kantoren. Is de partnerstructuur wel geschikt om snel te kunnen veranderen? Ik denk het niet. Die zitten nieuwe verdienmodellen vaak in de weg.’ Ook een breder type professional die niet alleen beschikt over juridische vaardigheden kan bij notariskantoren zorgen voor vernieuwing. En andere organisatievormen. ‘Waarom is modeketen Zara zo’n succes? Zara heeft een verticaal geïntegreerde organisatievorm. Zij besteden bijna niets uit, doen alles in huis. Hierdoor hebben zij binnen 24 uur een nieuw kledingitem binnen Europa geleverd en binnen 48 uur buiten Europa’, legt Volberda uit. De hoogleraar noemt ook Dell als voorbeeld. ‘Die doen aan disintermediatie. Ze hebben er een schakel uitgehaald. Je koopt niet in de winkel, maar rechtstreeks bij Dell. Ik ben geen notaris, maar je zou wel kritisch kunnen kijken naar de keten en jezelf afvragen of je al die stappen die je doet, wel nodig hebt. Ook zou de notaris aan voorwaartse integratie kunnen doen. Combineer het notarisschap met projectontwikkeling in de bouw. Nu ben je een klein schakeltje in de keten, dan heb je de regie.’

**STERKE IDENTITEIT**

Maar hoe begin je met een nieuw model? Wat als het besef er is, maar je niet weet waar je moet beginnen? ‘Begin met leiderschap’, aldus de hoogleraar. ‘Besef in de top dat het een aflopende zaak is als je zo doorgaat. Daarna zul je moeten nadenken over welk businessmodel voor jou van toepassing is. Moet de manager een notaris en meewerkend

voorman zijn of een professionele manager die losstaat van het vak? Dat laatste zie je steeds meer in de accountancy.’ Uit de scan blijkt dat de notaris niet erg hoog scoort op leiderschapskwaliteiten: in hoeverre is hij charismatisch en kan hij commitment creëren bij de mensen om zich heen? Ook is gekeken naar de identiteit. Notariskantoren hebben een sterke identiteit. Dat klinkt mooi. De medewerkers identificeren zich sterk met het kantoor. ‘Goed voor businessmodel replicatie, maar een *pain in the ass* voor vernieuwing’, stelt Volberda. ‘Die mensen identificeren zich heel sterk met hoe het nu gaat. Lastig van af te wijken. Bij nieuwe modellen moet je juist buiten de grenzen van het notariaat kijken. Wil je de identiteit veranderen, moet je dus ook aan de diversiteit van medewerkers werken.’ De scan laat ook zien dat de interne samenwerking bij notarissen niet zo goed is. Daar scoren de 108 gescande kantoren nu nog slecht op. Volberda: ‘Bij weinig samenwerking, kun je niet innoveren. Diversiteit en samenwerking zijn heel belangrijk. Frisse ideeën voor nieuwe businessmodellen ontstaan op de grenzen van meerdere expertises en kennisgebieden.’ ■

In deze rubriek beantwoordt een panel van in- en/of externe deskundigen allerlei vragen van (kandidaat-)notarissen. Die kunnen gaan over arbeidsvoorwaarden, verzekeringen, de notariële praktijk of een ander onderwerp. Deze keer vragen rondom belangenbehartiging en communicatie.



**Tessa Maas**  
| Adviseur Public Affairs



**Mechtelt Lindenhovius**  
| Hoofdredacteur KNB-media



**Hens Meengs**  
| Afdelingsmanager  
Belangenbehartiging  
& Communicatie

## Hoe behartigt de KNB de belangen van de notaris in politiek Den Haag?

**Tessa Maas:** 'Op het KNB-bureau zijn we constant bezig de buitenwereld te monitoren om zo veel mogelijk signalen op te vangen over het notariaat. We kijken natuurlijk naar alles wat er op het Binnenhof gebeurt en filteren uit de grote informatiestromen steeds de relevante zaken voor het notariaat. Maar we beperken ons niet tot de vierkante kilometer van de Tweede en Eerste Kamer; ook de relevante ministeries, adviesorganen (bijvoorbeeld de Raad van State) en andere relevante stakeholders (bijvoorbeeld Nederlandse Vereniging van Makelaars, Kadaster, Orde van Advocaten) worden in de gaten gehouden. Deze signalen komen samen op een prioriteitenkalender voor lobby die dagelijks bijgewerkt wordt. Op deze manier kunnen we snel reageren op signalen, bijvoorbeeld een nieuw wetsvoorstel dat verstrekkende gevolgen heeft voor de

notaris. In zo'n reactie staat een sterke argumentatie altijd centraal; een lobby op basis van emoties ('de notaris gaat minder verdienen door deze maatregel') is contraproductief. Een slechte *timing* is de andere factor die contraproductief werkt: een dag voor de behandeling van een voorstel je bezwaren tegen een voorstel uiten wordt gezien als onprofessioneel. De KNB wordt meer en meer een gesprekspartner voor organisaties die rondlopen met ideeën over maatschappelijke problemen. Zo heeft de KNB meegedacht over een plan voor een 'start-up bv' en ideeën geuit over de modernisering van de belastingen. Elke (kandidaat-)notaris die denkt te kunnen bijdragen aan de belangenbehartiging, nodig ik van harte uit om zijn ideeën met mij te delen! U kunt mailen naar [t.maas@knb.nl](mailto:t.maas@knb.nl).' ●

### Hebt u ook een vraag?

Mail naar [nm@knb.nl](mailto:nm@knb.nl) en wij zorgen dat deze beantwoord wordt.



### Ik word benaderd door een journalist, wat zijn mijn opties?

**Hens Meengs:** ‘Contacten met media en politiek vanuit de KNB zijn zorgvuldig gereguleerd. Deze regels hebben tot doel de boodschappen en het effect dat hiermee wordt beoogd maximaal te sturen. Een belangrijk uitgangspunt van de KNB is om het notariaat zo veel mogelijk met één mond te laten spreken. Dat versterkt de positie van de beroepsgroep; niet alleen in de beeldvorming in de media, maar ook bij de belangenbehartiging richting politiek en stakeholders. Voor een eenduidig en herkenbaar optreden in de media heeft de KNB een mediawoordvoerder in de persoon van Nora van Oostrom-Streep. Soms echter worden individuele leden benaderd door journalisten of politici. Een gezond wantrouwen en enige terughoudendheid daarbij kan geen kwaad. Vraagt u zich altijd als eerste af waarom deze journalist of politicus uitgerekend u belt en welk mogelijk belang hij daarbij kan hebben. Laat u niet overvallen en verleiden tot uitspraken waar u later wellicht spijt van kunt krijgen, hoe vriendelijk een journalist ook klinkt. Schroom niet om in voorkomende gevallen contact op te nemen met de afdeling Belangenbehartiging en Communicatie van de KNB. Hebt u zelf reden om journalisten of politici te benaderen, dan kunt u dat uiteraard altijd vooraf bespreken met de specialisten van de KNB. Zij kunnen u adviseren en behoeden voor de spreekwoordelijke bananenschil.’ ●

### Ik kan de registers en applicaties op het nieuwe NotarisNet niet goed vinden.

**Mechtelt Lindenhovius:** ‘Deze opmerking is ook een aantal keer gemaakt bij de enquête over het nieuwe NotarisNet. De registers en applicaties hebben een aparte button boven in de menustructuur. Daarnaast staat op de homepage, als derde item na de ‘Thema’s en onderwerpen’, een aantal registers en applicaties uitgelicht die het meest geraadpleegd worden. Als u op de button ‘Registers en applicaties’ klikt, landt u op een overzichtspagina waar ze allemaal een aparte button hebben. Bij de indeling van die overzichtspagina is ook weer gekeken naar welke registers en applicaties het meest gebruikt worden. Daarnaast zijn ze gegroepeerd op ‘thema’. Daarom staan CTR, CLTR en CDR bij elkaar bovenaan. En staan het BRP, CIR en het Curatele- en bewindregister bij elkaar. Als u het gevoel hebt dat u veel moet klikken om bij de registers en applicaties te komen, dan kunt u de pagina ook toevoegen aan

uw favorieten in uw browser. U slaat op die manier de homepage van NotarisNet over en komt direct op de overzichtspagina van registers en applicaties.

Zoals hiervoor al gezegd, hebben we ons bij de indeling van informatie op NotarisNet laten leiden door statistieken omtrent het gebruik en daar zullen we steeds naar blijven kijken. Het kan dus best zo zijn dat de indeling van de registers en applicaties op basis van het ‘klikgedrag’ nog gaat veranderen. Ook willen we in 2016 een uitgebreider gebruikersonderzoek doen om de ervaringen met NotarisNet te horen en eventueel de site daarop aan te passen. Hebt u in de tussentijd al vragen en/of opmerkingen, dan kunt u die mailen naar [notarisnet@knb.nl](mailto:notarisnet@knb.nl).’ ●



# Lenigheid, kracht en doorzettingsvermogen



En  
verder

## ‘Notaris zie ik mijzelf niet snel worden, want ik voel me geen ondernemer’

**Michelle van de Vrede is sinds drie jaar kandidaat-notaris bij notaris-kantoor Vinke in Veenendaal. Tot vier jaar geleden heeft zij intensief geturnd, waarbij zij tien jaar lang assistent-trainer was. ‘Het is een risicovolle en blessuregevoelige sport.’**

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

‘**H**et turnen is mij met de paplepel ingegoten. Mijn moeder heeft vroeger ook veel geturnd en heeft jaren lesgegeven op de vereniging. Ik begon toen ik drie jaar was met peutergymnastiek. Vanaf een jaar of zes deed ik mee met de selectie en ging ik trainen voor wedstrijden. Spelenderwijs leer je veel. Ik trainde vanaf dat ik heel jong was twee keer in de week, in totaal zo’n vijf uur, en vanaf mijn twaalfde kwam daar een derde training bij. Toen besteedde ik daar ongeveer zes of zeven uur per week aan. Daarnaast ben ik op mijn twaalfde gaan helpen bij trainingen van jongere kinderen. Dat heb ik tien jaar gedaan, tot mijn tweeëntwintigste. Puur omdat ik het leuk vond. Ik zat bijna elke avond in de gymzaal, plus de hele zaterdag.’

### OEFENEN

‘Eens in de twee jaar hadden we clubkampioenschappen en een paar keer per jaar deden we wedstrijden tegen turnsters van andere clubs. Het is een individuele sport. Ik deed de vier toestellen voor vrouwen: de evenwichtsbalk, brug, vloer en sprong. De vloer is een grote vierkante mat en de sprong is een gevaarte waar je op allerlei manieren overheen springt. Iedereen kan leren turnen. Maar wil je verder komen, dan moet je wel talent hebben. Het gaat om lenigheid en kracht. En het gaat gemakkelijker als je klein en licht bent. Ik ben krap één meter zestig. Vroeger kregen meisjes in Oostbloklanden wel groeiremmers, maar die tijden zijn gelukkig voorbij. Verder draait het om oefenen, oefenen en nog eens oefenen. Zonder doorzettingsvermogen kom je er niet.’

### TEVREDEN

‘Dat ik klein ben, was voor het turnen prettig, maar nu in mijn beroep vind ik het minder handig. Klein en jong, dan heb je op het eerste gezicht minder overwicht. Mensen kijken je weleens argwanend aan: gaat dat meisje ons vertellen hoe het zit? Gelukkig duurt dat maar kort. Al snel krijgen cliënten vertrouwen in mij en in mijn capaciteiten en dan loopt het gesprek prettig. Ik geniet van mijn vak. Na mijn afstuderen heb ik hier op kantoor eerst stage gelopen. Na verloop van tijd was er voor mij plaats als kandidaat-notaris. Voordeel van een klein kantoor als dit is dat je alle rechtsgebieden doet. Familierecht, onroerend goed en ondernemingsrecht, in die volgorde ongeveer, hoewel het ook wisselt. Het geeft mij veel voldoening om problemen van cliënten op te lossen en antwoord te bieden op vragen. Zijn de zaken goed geregeld en gaat een cliënt gerustgesteld en tevreden de deur uit, dan ben ik ook tevreden.’

### ONDERNEMER

‘Veenendaal is voor mij bekend terrein. Ik ben opgegroeid in Kesteren, een paar dorpen verderop, en ik woon nu ook weer in de buurt. Toen ik studeerde in Nijmegen ben ik thuis blijven wonen, dus ik heb eigenlijk altijd in deze omgeving gewoond. Geen enkele reden om te verkassen, ik heb het hier prima naar mijn zin. Veel vrienden wonen in de buurt. Notaris zie ik mijzelf niet snel worden, want ik voel me geen ondernemer. Ik denk niet dat ik daar geschikt voor ben. Vakinhoudelijk zou ik het wel willen, dus wie weet word ik ooit toegevoegd notaris. Overigens niet een mooie term, evenmin als kandidaat-notaris. Het klinkt toch een beetje

alsof je voor spek en bonen meedoet. Maar het is toekomstmuziek, want ik ben nog bezig met de beroepsopleiding. Die heb ik nu bijna af.’

### SALTO

‘Een jaar of vier geleden ben ik gestopt met turnen. Eerst stopte ik met de zaterdagtrainingen omdat ik tijdens mijn studie een bijbaantje had in een indoor speeltuin voor kinderen. Vervolgens heb ik het langzamerhand helemaal afgebouwd. De aanleiding daarvoor is dat ik een lelijke val heb gemaakt tijdens een salto. Ik kwam op mijn nek terecht. Eigenlijk is het nog goed afgelopen. Na die val heb ik nog wel recreatief geturnd, maar ik kreeg pijn, dus ik ben er nu helemaal mee gestopt. Met turnen gebruik je je hele lichaam en je haalt vreemde capriolen uit. Je moet goed weten waar je mee bezig bent en je blijven concentreren. En zelfs dan loop je risico. Turnen is nu eenmaal een risicovolle en blessuregevoelige sport. Ik ben gaan hardlopen, maar dat beviel niet. Nu ga ik naar de sportschool. Fitness vind ik saai, maar de groepslessen vind ik leuk. Ik houd van sport, dat is altijd zo geweest en dat blijft. Ik fiets ook graag naar mijn werk. Een halfuurtje fietsen, dat is voor mij een heerlijk begin van de dag.’ ■



## 'Efficiëntie staat voorop bij zakelijke mediation'

VMN

**Notarissen-mediators zijn steeds vaker actief als scheidingsbemiddelaar of bij beladen nalatenschappen. Maar welke kansen biedt zakelijke mediation? Peter-Jan Smits, directeur van Resolute Mediation, leidt tijdens het mediationcongres op 26 november de workshop 'Zakelijke mediation: niet voor watjes!', aangebracht door de Vereniging van Mediators in het Notariaat (VMN).**

| TEKST Joris Drost

Smits, geregistreerd mediator bij de Mediationfederatie Nederland (MfN), wordt op het congres bijgestaan door Geert Tomlow, eveneens werkzaam bij Resolute Mediation. Ze willen het verschil laten zien tussen zakelijke mediation en een zakelijke manier van mediaten. 'Dat is een belangrijke nuance. Mediation heeft in veel gevallen een soft karakter. Daar willen wij vanaf door uit te gaan van provocatieve mediation. Met brutalere vragen, humor en het meer wijzen op het oplossend vermogen van het individu zelf, brengen we partijen actief naar een oplossing', zegt Smits. 'Door deelnemers tijdens de workshop een profielschets van zichzelf te

### 'Bekendheid van mediation binnen het notariaat kan nog verder worden uitgebreid'

laten maken en deze te vergelijken met de profielschets van de zakelijke mediator wordt het imago van de mediator bijgesteld.' Is de zakelijke manier van mediation alleen bedoeld voor zakelijke geschillen? Smits: 'Bij de afhandeling van nalatenschappen kan een zakelijkere benadering geen kwaad. Zelfs voor bemiddeling bij echtscheidingen zou het kunnen, maar alleen als beide partijen erkennen dat er een probleem is dat ze zo snel mogelijk willen oplossen. De emoties die daarbij horen, moet je benoemen om tot de kern van het conflict en de oplossing te komen. Dat hoeft echt niet altijd met een psychologische benadering. Dat kan ook zakelijk.'

### EFFICIËNTE OPLOSSING

Toch is zakelijke mediation volgens Smits het meest geschikt voor conflicten op het gebied van ondernemingsrecht. 'Bedrijven en ondernemers willen zo snel mogelijk op zoek naar een oplossing. Beide hebben belang bij efficiency. Dat weten ze ook van elkaar. Daar komt in de regel minder emotie bij kijken dan bij familieaangelegenheden.' Smits: 'Op het moment dat je een mediationovereenkomst hebt getekend, teken je voor een inspannings-

verplichting om je stinkende best te doen eruit te komen.' Dat heeft ook te maken met de kosten die partijen tijdens een geschil maken. Smits krijgt geregeld doorverwijzingen van de notaris. 'Dan gaat het bijvoorbeeld om vennoten die een conflict hebben en al 75.000 euro kwijt zijn aan advocaatkosten. Bovendien hebben ze elkaar al driekwart jaar niet gesproken. Als ze dan bij een zakelijke mediator komen, ziet de nota er heel anders uit doordat het uurtarief wordt gedeeld. En de mensen zitten weer aan tafel in plaats van dat ze een pennenstrijd voeren via advocaten.' Dat partijen elkaar recht in het gezicht kunnen kijken, is voor Smits van essentieel belang. 'Je komt direct te weten wat er werkelijk aan de hand is. Eén of twee sessies is voldoende om eruit te komen.'

### OPLOSSEN

De notaris kan dus een belangrijke rol spelen bij het oplossen van zakelijke geschillen door deze door te verwijzen naar een gespecialiseerd mediator. Smits: 'Op die manier houdt de notaris zijn rol als onafhankelijk adviseur, maar krijgt hij partijen wel terug op kantoor om ze juridisch te begeleiden.' Iedere notaris kan, als hij niet zelf aan mediation doet, conflicten doorverwijzen naar een mediator. Maar benadrukt Smits: 'Het helpt als ze bekend zijn met het middel mediation en de betreffende mediator goed kennen. De notaris durft zijn cliënt aan een mediator toe te vertrouwen als hij weet dat zijn cliënt in goede handen is. In dat opzicht kan de bekendheid van mediation binnen het notariaat nog verder worden uitgebreid.' ■

### INSCHRIJVEN MEDIATIONCONGRES

De workshop 'Zakelijke mediation: niet voor watjes!' is onderdeel van het Mediationcongres 2015 dat op 26 november wordt georganiseerd in Spant! Bussum. Het thema van de zesde editie van dit congres is 'Maatschappij in beweging, kansen voor mediation!'. De opening wordt verricht door minister Ard van der Steur van Veiligheid en Justitie. Inschrijven kan via de website van de MfN. Leden van de VMN krijgen 50 euro korting.



## VERENIGINGSNIEUWS

EPN

### Specialisatieopleiding Estate Planning van start in maart 2016

In maart 2016 zal de EPN/Grotius specialisatie-opleiding Estate Planning weer van start gaan. De opleiding bestaat uit tien dagbijeenkomsten en wordt afgerond met een mondeling examen. Voor KNB- en EPN-leden levert de opleiding 55 EPN-punten op. Meer informatie over de opleiding is te vinden op de website van de EPN. Daar kunt u zich ook aanmelden voor de actualiteitenmiddag die op 17 november in Utrecht wordt georganiseerd. De onderwerpen die tijdens deze cursus worden behandeld, zijn het Belastingplan 2016 en de Europese Erfrechtverordening.

NRS

### Tweede bijeenkomst vastgoedtransformatie goed ontvangen

De NRS organiseerde op 6 oktober het tweede deel van het drieluik over vastgoedtransformatie. Spreker was Joost de Vries van JBR Institute. De Vries visualiseerde bewegingen binnen winst- en verliesrekening en balans van vastgoedondernemingen. Hiermee illustreerde hij verschillende manieren om vastgoed te waarderen en brak daarbij een lans voor het inschatten van toekomstige kasstromen van vastgoedprojecten ten faveure van waardering op basis van bruto of netto aanvangsrendement. Tijdens de presentatie werd een aantal sprekende voorbeelden gebruikt, zoals het KPMG-kantoor, de Euro-commerce-affaire en verschillende verlieslatende vastgoed-cv's.

STICHTING IT-NOTARIS

### Productproposities IT-notaris krijgen veel aandacht

Stichting IT-notaris heeft in de periode rond het KNB-jaarcongres op 2 oktober twee productproposities voor de IT-branche gelanceerd: IE-bescherming bij de IT-notaris (waaronder registratie, overdracht en verpanding) en Software Escrow bij de IT-notaris. Dit heeft tot veel publiciteit geleid, waaronder een artikel van notaris Ernst Loendersloot in *De Telegraaf*. Bent u geïnteresseerd geraakt naar aanleiding van het jaarcongres, meld u

dan aan voor de eerstvolgende opleidingsdag op 18 november. Tot slot heeft het bestuur besloten nieuwe IT-notarissen te verplichten een basiscursus te volgen. Deze wordt afgesloten met een opdracht.

VMN

### Nieuwe logo beschikbaar op website

De VMN heeft op 21 september haar statuten gewijzigd. Dit betrof onder andere een naamswijziging waarmee de vereniging onderstreept dat notaris-mediators niet alleen een rol kunnen spelen bij echtscheiding, maar dat mediation (techniek) ook goed van pas komt in het voortraject naar overeenkomsten en in een zakelijke context. Het bijbehorende nieuwe logo van de vereniging is te vinden op [www.vmn-notaris.nl](http://www.vmn-notaris.nl).

VOC

### Geanimeerde discussie tijdens ALV

Op 9 oktober vond de ALV van de VOC plaats bij de Stichting ter Bevordering der Notariële Wetenschap in Amsterdam. Aansluitend ging het honderdste lid van de VOC, prof. mr. Wino van Veen aan de hand van recente jurisprudentie in op mogelijkheden en onmogelijkheden van statuten en aandeelhoudersovereenkomst, hetgeen tot geanimeerde discussie met de zaal leidde.

## CURSUSSEN

EPN

### Mondeling examen

7 december 2015

Alle EPN-leden moeten voor 1 januari 2016 met goed gevolg het EPN-examen (mondeling of schriftelijk) afleggen om hun lidmaatschap te kunnen behouden. Aspirant-leden van de EPN kunnen het examen afleggen om als volwaardig lid te mogen toetreden.

NRS

### ALV en cursus vastgoedtransformatie

24 november 2015

Cursus over fiscale aspecten van vastgoedtransformatie. Toegang voor zowel leden, als niet-leden. Locatie Van der Valk Hotel Houten. Aanmelden via [cursussen@NRS-notaris.nl](mailto:cursussen@NRS-notaris.nl).

STICHTING IT-NOTARIS

### Opleidingsdag IT-notaris Software Escrow en IE-bescherming

18 november 2015

Ook geïnteresseerde (kandidaat-)notarissen die nog geen IT-notaris zijn, zijn welkom. Aanmelding via de website [www.it-notaris.nl](http://www.it-notaris.nl) of [info@it-notaris.nl](mailto:info@it-notaris.nl).

VASN

### Een palet aan agrarische actualiteiten

10 november 2015

Aandacht voor het Belastingplan 2016. Maar ook voor betalingsrechten, plattelandswoning, het akkoord van Spelderholt en de problematiek rond fosfaatrechten.

VMN

### Mediationcongres

26 november 2015

Mediationcongres van de Mediatorsfederatie Nederland in Bussum. Met onder meer parallelsessie over zakelijke mediation, geëntameerd door de VMN. 5 PE-punten. Aanmelden via [www.mediatorsfederatienederland.nl](http://www.mediatorsfederatienederland.nl).

VOC

### Het tuchtrecht in de ondernemingsrechtpraktijk

5 november 2015

Spreker: Nora van Oostrom.  
Locatie: VBC Notarissen in Amersfoort.

*Our notary in Silicon Valley*

## Overall is een app voor

In het vorige nummer schreef ik over mijn eerste ervaringen tijdens mijn *secondment* bij Jones Day in Silicon Valley. In de afgelopen drie maanden heb ik de Amerikaanse werkcultuur best goed leren kennen. In Amsterdam kreeg ik al veel mee van de Amerikaanse manier van werken: *responsiveness* is erg belangrijk, naast een doelgerichte aanpak van vraagstukken en – uiteraard – het hebben van een positieve instelling. Ik zie hier erg veel van terug in Silicon Valley. Vooral de positieve instelling is hier nog gemakkelijker dan in Amsterdam omdat de zon hier altijd schijnt!

**M**ijn verwachting van een advocatenkantoor in Amerika was – mede door de serie *Suits* – dat het zeer hiërarchisch zou zijn. Na de eerste dag bleek het tegendeel waar te zijn: net zoals in Amsterdam is iedereen in Silicon Valley zeer toegankelijk, erg behulpzaam en staan de deuren vrijwel altijd open.

### **FLEXIBELE WERKTIDEN**

Ons kantoor is veelal betrokken bij zeer omvangrijke (en vaak internationale) projecten. De daarmee gepaard gaande deadlines en de verschillende tijdzones waarin wordt gewerkt, vragen om een flexibele omgang met werktijden. Door de enorme ambitie, gedrevenheid en energie van mijn kantoorgenoten is dat geen enkel probleem. Daarnaast wordt het leven steeds gemakkelijker gemaakt omdat bijna overall een app voor is: *Apple News* sorteert het relevante nieuws, *Waiter.com* verzorgt het eten en *Uber* zorgt dat ik thuiskom als de treinen niet rijden.

### **AMERICAN FOOTBALL**

De werkcultuur wordt niet alleen bepaald door de werkzaamheden, maar ook door bijvoorbeeld de lunch en gesprekjes bij

de koffieautomaat. Wat de gemoederen erg bezighoudt, is *American football*. Er wordt druk gespeculeerd over spelers, wedstrijden en uitslagen en er is zelfs een poule: *Fantasy Football*, zoals wij de tourpoule en de wk-poule hebben. *American football* is de grootste sport in Amerika en mijn kantoorgenoten konden dan ook bijna niet geloven dat ik nog nooit van een *fumble* of een *muff* had gehoord. Blijkbaar basiskennis. Ik raak steeds meer op de hoogte: ik weet nu bijvoorbeeld wat een *quarterback* doet, ik begrijp de

functie van een *wide receiver* en weet de meerwaarde van de *tight end*. Om over de *deflategate* nog maar te zwijgen.

### **NEDERLAND**

Niet alleen leer ik veel van de Amerikaanse (werk)cultuur, mijn kantoorgenoten hier leren ook veel over Nederland: waar het eigenlijk precies ligt, wat het verschil is tussen Holland en The Netherlands en of het echt waar is dat wij minimaal drie verschillende talen spreken.

*Herman Hoeve*  
Kandidaat-notaris bij Jones Day





## Interdisciplinair samenwerken wordt gemakkelijker



Met de nieuwe verordening voor Interdisciplinaire Samenwerking (IDS) wil de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) de regels voor samenwerking met advocaten en fiscalisten versoepelen. Tegelijk worden nieuwe regels geïntroduceerd voor participaties door derden.

TEKST Peter Louwerse | BEELD Truus van Gog

Een secretaresse delen met een advocaat mag nu niet. Datzelfde geldt voor het samenvoegen van elkaars cliëntenbestanden, bijvoorbeeld voor marketingdoeleinden. En ook gezamenlijk declareren is taboe. Dat zijn allemaal voorschriften uit de herziene IDS-verordening uit 2003 waar veel notarissen vraagtekens bij zetten. 'Die regels worden als knellend ervaren', zegt Hamith Breedveld, bestuurslid van de KNB en oud-notaris/adviseur bij Loyens & Loeff in Rotterdam. Dat was reden voor de KNB om een issuegroep in te stellen, samengesteld uit vertegenwoordigers van een groot IDS-kantoor, een Angelsaksisch kantoor en een klein IDS-kantoor. Die groep heeft de IDS-regels tegen het licht gehouden en geschrapt wat overbodig was.

### REPRESSIEF TOEZICHT

'De regels zijn bedoeld om de onafhankelijkheid en onpartijdigheid van de notaris te waarborgen', zegt Breedveld. 'Maar daar zit overkill in. Straks kunnen dingen als secretaresses delen wel. Dat past bij het concept van het nieuwe werken, en ook bij het idee van samenwerking. De kracht van een IDS-kantoor is immers dat notarissen, advocaten en fiscalisten samenwerken.'

Ook verleden tijd is de regel dat notarissen bij voorgenomen samenwerking voorafgaande goedkeuring moeten vragen aan de KNB. 'Je moet nu een enorme hoeveelheid documenten insturen, de KNB kijkt ernaar en dan wordt de goedkeuring verleend', zegt

Breedveld. 'Weigering van de goedkeuring komt zelden voor. Dat preventieve toezicht is dus overbodig. We hoeven elkaar niet aan het werk te houden.' Er is nu gekozen voor repressief toezicht, onder andere door audits. Ook Bureau Financieel Toezicht controleert. In plaats van goedkeuring volstaat straks een melding aan de KNB.

### INTERPRETATIE

Adviseur Nynke Janssen van de afdeling Praktijkzaken van de KNB benadrukt dat de notariële kernwaarden onafhankelijkheid, onpartijdigheid en geheimhouding overeind blijven. 'De geheimhouding blijft, maar het gaat straks veel meer om de interpretatie ervan. Voorheen werd voorgeschreven dat een aantal dingen niet mocht. Maar we gaan niet meer zeggen dat je niet op één kamer mag zitten met een advocaat. De notaris kan binnen de norm zelf de afweging maken.'

Een andere verandering is dat nieuwe regels meer synchroon lopen met die van de Nederlandse Orde van Advocaten.

### PARTICIPATIEVERBOD

Op gebied van het participeren van derden in praktijkvennootschappen is de regelgeving juist aangescherpt. De regels hiervoor waren vervallen en daar was nooit iets voor in de plaats gekomen. 'Dat is in de nieuwe verordening rechtgebred', zegt Breedveld. In een praktijkvennootschap kunnen straks alleen mensen participeren die het toegestane beroep uitoefenen. Concreet: notarissen, advocaten en belastingadviseurs. Private

equity partners kunnen bijvoorbeeld niet meer deelnemen. Breedveld zegt dat die maatregel de onafhankelijkheid bevordert. 'Als een minderheidsaandeelhouder een vinger in de pap heeft, moet je rekening houden met zijn belangen.' Nynke Janssen wijst erop dat het participatieverbod consequenties heeft voor alle kantoren. 'Derden mogen straks ook niet meer participeren in kantoren waar alleen notarissen werken.'

### KERNARTIKEL

Belangrijke bepalingen blijven, bijvoorbeeld die betreffende de zeggenschap over de praktijkvoering van de notarissen. Het beleid kan alleen worden bepaald door notarissen en door niemand anders. Breedveld noemt dit een kernartikel van de oude verordening. Wat ook is gebleven: notarissen kunnen alleen samenwerken met advocaten en fiscalisten, de andere geheimhouders dus. Associaties of maatschappen met accountants en makelaars blijven taboe.

Breedveld en Janssen zeggen dat er vanuit het notariaat positief is gereageerd. De nieuwe regels zijn overigens nog niet van kracht. De IDS-verordening staat in februari 2016 op de agenda om definitief te worden vastgesteld door de ledenraad. Alle leden hebben in oktober een exemplaar van de conceptverordening gekregen.

# Sociale samenhang stimuleren



**I**k weet niet hoe het u vergaat bij de dagelijkse berichten die ons nieuws al vele maanden beheersen? Was het eerst de toestroom via Italiaanse en Griekse eilanden. Inmiddels is een ware exodus van migranten, om velerlei redenen, op weg naar een in hun ogen betere toekomst. Hoe we hier ook worstelen met dat gigantisch immigratievraagstuk, je kunt geen mens zijn verlangen en zoektocht naar een betere toekomst ontnemen.

## 50.000 MIGRANTEN

Het kan niet anders dan dat de aantallen waarmee deze immigratie gepaard gaat grote gevolgen gaat hebben, niet alleen ten aanzien van onze nu al grote sociaal-culturele verscheidenheid, maar zeker ook voor de sociale samenhang. Ik lees Paul Scheffer in *Het Financieele Dagblad* en het *NRC Handelsblad* die erop wijst dat het niet het probleem is van de 50.000 met name Syrische migranten die we nu opnemen. Nee, uiteindelijk zal dit getal als gevolg van hereniging en gezinsvorming in een aantal jaren uitgroeien tot 200.000. De werkelijke integratie van dergelijke aantallen wordt een majeure uitdaging. En dat terwijl eerdere migraties, als de gastarbeidersmigratie en die naar aanleiding van Golf- en ook Balkanoorlog of uit Somalië nog steeds niet hebben geleid tot volledig geslaagde integraties.

## VERSCHILLEN

Al lezende denk ik dan: hoe dicht komt dit bij u en mijn praktijk van alledag? Mede door mijn eerdere gesprek met het bestuur van NOOM, de Nederlandse Organisatie van Ouderen Migranten, en de daaropvolgende werkdag waaraan ik met die organisaties heb mogen deelnemen, denk ik dat er voor ons wel een taak in het verschiet ligt. In ons land leven volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek 2 miljoen niet-westerse allochtonen. Mensen met een religieuze en culturele achtergrond, sterk verschillend van bijvoorbeeld onze West-Europese christelijke cultuur. En die verschillen laten zich ook heel goed vertalen naar het rechtsgevoel en de rechtsbeleving.

## VERBAZING

Zo viel mij in die gesprekken op dat het deelgenoot maken van ons basale Nederlands erf- en huwelijksgoederenrecht voor de nodige verbazing zorgde. De positie van de langstlevende – met name – echtgenote en de gelijke behandeling van mannelijke en vrouwelijke kinderen wijkt sterk af van het hun vertrouwde nationale recht, dat op het islamitisch recht is gebaseerd. In dat islamitische erfrecht is er geen grondwettelijke gelijkheid voor de wet van man en vrouw en mannelijke en vrouwelijke kinderen.

## WELBEVINDEN

Wat mij betreft, ligt hier een mooi taak voor ons als notariaat om een bijdrage te leveren aan het begrip voor en de kennis van onze rechtsbeginselen zoals die bijvoorbeeld doorwerken in ons huwelijksgoederen- en erfrecht. Het lijkt mij een mooie uitdaging die kan bijdragen aan een verdere integratie en past bij onze maatschappelijke betrokkenheid. Vanuit die insteek zijn we ook in overleg hoe en op welke wijze we met op maat gemaakte informatie ook deze grote groep landgenoten dichterbij een voor ons vanzelfsprekend werkend rechtssysteem kunnen brengen.

Op die manier dragen ook wij een steentje bij aan de integratie, basis voor een sociale samenhang die het welzijn en welbevinden van ons allen bevordert. ■

Jef Oomen | VOORZITTER KNB



## Nieuwe issuegroepen richten zich op 'Belehren op afstand' en 'Verkiezingen'

De KNB heeft twee nieuwe issuegroepen ingesteld. De issuegroep 'Belehren op afstand' gaat de mogelijkheden en knelpunten daarvan onderzoeken. De issuegroep 'Tweede Kamerverkiezingen 2017' zal met suggesties komen voor het synchroniseren van de praktijk met wet- en regelgeving.

Clënten verwachten in toenemende mate dat de notaris zijn dienstverlening op de digitale mogelijkheden inricht. In dat kader onderzoek de KNB of de dienstverlening van de notaris nog verdergaand kan worden gedigitaliseerd en of een digitale notariële akte kan worden geïntroduceerd. Omdat een digitale notariële akte niet realiseerbaar is wanneer *Belehrung* op afstand niet of slechts beperkt mogelijk is, vindt het KNB-bestuur het erg

belangrijk te bepalen hoe de notariële *Belehrung* op afstand kan worden ingevuld. De issuegroep die zich daarmee bezig gaat houden, zal worden samengesteld uit vertegenwoordigers uit het notariaat, de wetenschap, het bestuur en het bureau van de KNB. Gestreefd wordt naar oplevering van de uitkomsten van het onderzoek in het eerste kwartaal van 2016.

### VERKIEZINGEN

De KNB wil met het oog op de Tweede Kamerverkiezingen in 2017 suggesties verzamelen voor het synchroniseren van de dagelijkse praktijk met de relevante wet- en regelgeving. Doel hiervan is om wetten en regels in overeenstemming te brengen met de situatie in de maatschappij. Als eindresultaat moet de issuegroep een overzichtelijke groslijst opleveren

*Gestreefd wordt naar oplevering van de uitkomsten van het onderzoek in het eerste kwartaal van 2016.*

voor alle politieke partijen, waarbij elke politieke partij afzonderlijk kan worden gewezen op specifieke punten die aansluiten bij deze partij. De groslijst zal naar verwachting in maart 2016 worden aangeboden.

Meer informatie:

- Issuegroep 'Belehren op afstand', Nynke Janssen, [n.janssen@knb.nl](mailto:n.janssen@knb.nl), 070 3307155
- Issuegroep 'Tweede Kamerverkiezingen 2017', Tessa Maas, [t.maas@knb.nl](mailto:t.maas@knb.nl), 070 3307122

## KNB Cursusagenda

14 oktober 2015

### On demand webinar KNB-model levenstestament

Op 14 oktober organiseerde de KNB een live webinar over het KNB-model levenstestament. Hebt u dit gemist? U kunt zich nu aanmelden voor de on demand versie.

16 november 2015

### Vereffening van nalatenschappen (‘licht’ en ‘zwaar’)

De wettelijke vereffening roept vele vragen op in de boedelpraktijk. Deze cursus gaat in op de problemen die de formele vereffeningprocedure kent en komt met praktische antwoorden.

19 november 2015

### Toegevoegde waarde van de notaris

U leert hoe u zich als notaris positiever kunt profileren. Deze training zal u helpen een meer gedreven en commerciële houding aan te nemen zowel binnen als buiten kantoor.

26 november 2015

### Conflicthantering

In uw werk als (kandidaat-)notaris kunt u te maken krijgen met conflictsituaties. Om de schade voor alle betrokkenen te beperken, is het zaak het conflict snel en adequaat op te lossen, dan wel beheersbaar te maken.

3 december 2015

### Omzetbelasting onroerende zaken

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

18 en 26 april 2016

### Testamenten maken

Testamenten maken is een kunst. Het nieuwe erfrecht in theorie beheersen is één. De materie praktisch kunnen toepassen is twee. Deze laatste vaardigheid zal de rode draad zijn tijdens deze cursus.

*Dit is slechts een selectie uit het totale cursusaanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307125, [cursussen@knb.nl](mailto:cursussen@knb.nl) of [NotarisNet/Opleidingen](http://NotarisNet/Opleidingen)*

## Veel belangstelling voor webinar Levenstestament



Het live webinar Levenstestament op 14 oktober is gevolgd door ongeveer 150 (kandidaat-)notarissen. Tijdens het twee uur durende online seminar, gepresenteerd door KNB-woordvoerder Nora van Oostrom, kwamen verschillende sprekers aan het woord over het KNB-model levenstestament.

Nora van Oostrom sprak met Madeleine Hillen (Het Notarieel Bureau) over de verhouding tussen de gevolmachtigden onderling, de inrichting van het toezicht en de relatief nieuwe rol van de notaris als toezichthouder. Op de pollvraag 'Wat is het levenstestament voor u?' antwoordde 75 procent van de deelnemers dit te zien als een belangrijk instrument om de regie in eigen handen te houden. Met Nienke Boomsma van Rabobank Nederland en Gordon Doull van ABN AMRO MeesPierson werden de mogelijkheden van verschillende

regelingen voor bankzaken doorlopen. Hierbij was veel aandacht voor de werkwijze en zorgplicht van de banken. Een van de kijkersvragen richtte zich op de manier waarop banken omgaan met oude volmachten.

### KIJKERSVRAGEN

Dat het notariaat zich betrokken voelt bij dit onderwerp, bleek uit het groot aantal kijkersvragen over dit onderwerp. Die gingen onder meer over de bevoegdheden van de gevolmachtigde, de taakverdeling tussen gevolmachtigden en de notaris als gevolmachtigde, en over toezicht en de rol die de notaris hierin kan spelen.

De meest gestelde vragen zijn onlangs op NotarisNet geplaatst in het dossier Levenstestament. De medische regelingen en de vragen die daarover zijn gesteld, zullen in een volgend webinar aan de orde komen.

### WEBINAR GEMIST?

Hebt u het webinar niet live kunnen volgen, maar wilt u het wel terugzien? Dan kunt u zich via NotarisNet aanmelden voor de ondemand versie.

Meer informatie over het webinar: [KNB, cursussen en congressen, cursussen@knb.nl](mailto:cursussen@knb.nl), 070 3307167



## Nieuwe publieksbrochure 'Erfrecht. Hoe regel ik mijn nalatenschap?'

Er staat een nieuwe publieksbrochure 'Erfrecht. Hoe regel ik mijn nalatenschap?' op [notaris.nl](http://notaris.nl). Ook is hij te bestellen via de webshop. De nieuwe versie van de brochure speelt meer in op vragen van de consument. Hoe zit het als je alleenstaand bent? Wat als je gescheiden bent van de mede-ouder van je kinderen, als je getrouwd bent of als je kinderen hebt uit een eerder huwelijk?

De vorige brochure stamt uit 2012. De informatie die daarin staat, is niet fout. De brochure kan dus nog steeds worden gebruikt. De nieuwe versie sluit meer aan bij de levenssituatie van de consument en is niet meer alleen geschreven vanuit de juridische invalshoek. Mede op verzoek van de notariskantoren is in de nieuwe versie aandacht besteed aan de tien meest voorkomende redenen voor een testament.

Meer informatie: [KNB, Mirjam Stoelinga, m.stoelinga@knb.nl](mailto:m.stoelinga@knb.nl), 070 3307168

### COLOFON

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

**Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie**  
Spui 184  
Postbus 16020  
2500 BA 's-Gravenhage  
telefoon: 070 3307111

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

**Aan dit nummer werkten mee:**  
Lex van Almelo, Wilma van Hoeflaken, Peter Louwerse, Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Berdine Vos-Vegter, Henriette van Wermeskerken

**Redactieraad:** Wouter Burgerhart, Bart van Gemert, Steven ten Hagen, Mark Jonker Roelants, Joyce Leemrijse, Hens Meengs, Anne-Marie Snel, Nora van Oostrom-Streep en Mariska Dalmijn-Verkooijen

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

**Vormgeving:**  
Okapi. Corporate Identity Atelier

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

**Druk:** Drukkerij Senefelder Misset, Doetinchem

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

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

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

**Advertentie-acquisitie:** Sdu Mediasales, Marieke van Wezel  
telefoon: 070 3780705  
e-mail: [m.v.wezel@sdu.nl](mailto:m.v.wezel@sdu.nl)

ISSN: 1568-4121

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



## Notarissen passeren weer meer leverings- en hypotheekakten

Notarissen passeren weer meer leverings- en hypotheekakten. Het aantal leveringsakten is in het afgelopen kwartaal met 22 procent omhoog gegaan in vergelijking met datzelfde kwartaal een jaar eerder. Het aantal hypotheekakten zelfs met 28 procent. Dit blijkt uit de factsheet akten van het afgelopen kwartaal.

Nu alle notariskantoren akten, repertorium-regels en aangiften overdrachtsbelasting een jaar lang digitaal hebben geregistreerd in het Centraal Digitaal Repertorium (CDR) kan de KNB de cijfers van afgelopen kwartaal vergelijken met vorig jaar. Daaruit blijkt dat het drukker is in het notariaat dan vorig jaar. In het derde kwartaal van 2015 werden er 353.751 akten geregistreerd. Dit zijn er 47.086 meer dan in dezelfde periode vorig jaar. Een stijging van 13 procent.

### OPMARS LEVENSTESTAMENT

Het levenstestament is bezig aan een enorme opmars. Het is in het afgelopen kwartaal de top 5 van akten binnengekomen. Vorig jaar stond het levenstestament met 6.952 akten in het derde kwartaal nog op de tiende plek. Dit jaar zijn er in diezelfde periode 11.575 levenstestamenten geregistreerd. Een stijging van 60 procent.

*Het aantal leveringsakten is in het afgelopen kwartaal met 22 procent omhoog gegaan in vergelijking met datzelfde kwartaal een jaar eerder.*

### MEER KANDIDATEN EN MEDEWERKERS

Het aantal notarissen blijft dalen. Per 1 oktober zijn dit er 1.295; 10 minder dan een kwartaal eerder. Dit staat in de nieuwe factsheets leden en medewerkers. Het aantal kandidaat-notarissen daarentegen zit in de lift. Het afgelopen jaar laat elk kwartaal een lichte stijging zien. Nederland telt per 1 oktober 1.711 kandidaat-notarissen. Dit zijn er 41 meer dan vorig kwartaal. Het aantal toegevoegd notarissen is in een jaar tijd bijna verdubbeld en ook het aantal medewerkers blijft stijgen. Vergeleken met juli werken er nu 56 mensen meer in het notariaat als medewerker.

Meer informatie: KNB, [info@knb.nl](mailto:info@knb.nl),  
070 3307111

## Naschrift artikel 'Van kluis naar cloud'

In het interview met hoogleraar Ineke Sluiter 'Van kluis naar cloud' in *Notariaat Magazine* 8/2015 ontbreekt helaas de link naar onderzoeksschool OIKOS: [www.ru.nl/oikos/](http://www.ru.nl/oikos/). De classici in OIKOS willen met het programma *Anchoring Innovation* een bijdrage leveren aan het maatschappelijk denken over innovatie. In het artikel wordt verwezen naar innovatie volgens *value based design*. Ineke Sluiter wijst belangstellenden daarvoor erop dat hoogleraar Ethiek aan de Technische Universiteit Delft, Jeroen van den Hoven, daarover allerlei onderzoeken entameert.

## Ingezonden brief

*Geachte redactie*

Op pagina 36 van het *Notariaat Magazine* van oktober 2015 wordt een redactionele opmerking gemaakt over het rapport in de zaak waarover het Gerechtshof Amsterdam heeft beslist. Het zou zeer opmerkelijk zijn dat een (inmiddels oud-)docent notariële vakken een positief rapport schrijft voor deze notaris. Waarom het opmerkelijk is dat voor *deze* notaris een positief rapport geschreven wordt, wordt niet duidelijk gemaakt. Wel blijkt hier dat de redactie meent dat *deze* notaris nooit iets goed kan doen. Dat is pas opmerkelijk. Alsof betrokkene niet, als iedereen, recht heeft op een zo goed mogelijke rechtsbijstand in een gedegen procedure (inclusief het hier bedoelde hoger beroep). Dat uit het instellen van hoger beroep blijkt dat betrokken notaris geen besef heeft van zijn onbehoorlijk handelen is een gotspe. Het is

immers pas het hof geweest dat als hogerbberoepsinstantie de afweging heeft gemaakt dat de verrichte werkzaamheden de facturen niet konden dragen. Daarbij is de persoonlijke integriteit van de notaris uitdrukkelijk buiten kijf gesteld.

In mijn rapport heb ik, conform de opdracht, de werkzaamheden van de notaris aan de hand van diens dossier langs de geldende notariële tuchtmaatstaven gelegd. Naar mijn mening bleef de notaris binnen de gestelde grenzen. Blijkens uw opmerking had ik niet tot die conclusie mogen of kunnen komen. Ik vind dat een nogal vreemde stelling en niet passend in ons rechtssysteem.

De vraag blijft nu of de uitspraak anders geweest zou zijn wanneer het hof de rapportage wel meegewogen had.

*Eric Ebben*  
*Juridisch adviseur*

*Geachte heer Ebben*

De opmerkingen onder de tuchtuitspraken zijn bedoeld als een vingerwijzing voor de beroepsgroep welke les zij uit een uitspraak kunnen trekken. De opmerking is niet bedoeld om een persoonlijke mening te geven over betrokken personen. Voor zover u zich naar aanleiding van de opmerking onder de tuchtuitspraak onjuist bejegend voelt, betreurt de redactie dit en biedt zij hiervoor haar excuses aan.

*De redactie*



**Notaris hoeft aandeelhoudersbesluit slechts marginaal te toetsen en heeft geen informatieplicht naar ontslagen directeur**

Uitspraak: **ongegrond**

**Casus**

K is enig aandeelhouder en bestuurder van BV X. In juni 2010 is BV X een managementovereenkomst aangegaan met BV Y waarbij BV X K ter beschikking stelt van BV Y als statutair directeur. Notaris N heeft deze overeenkomst opgesteld. Klagers (K en BV X) zijn tevens een overeenkomst aangegaan met aandeelhouders van BV Y, waarin K een optie op 10 procent van de aandelen van BV Y verkrijgt onder de voorwaarde dat hij op het moment van het uitoefenen van de optie de functie van statutair directeur van BV Y vervult.

Bestuurders van BV Y zijn: de heer A (algemeen directeur/zelfstandig en alleen bevoegd) en de broers, de heren B en C (beiden gezamenlijk bevoegd met andere bestuurders). BV Y heeft twee aandeelhouders, de heer A en een (Turkse) vennootschap, waaraan de broers zijn verbonden.

A verzoekt per e-mail in januari 2011 aan N onder meer:

*'Because I copy [de heer B], in I write you this mail in English.*

*Wednesday we have had our shareholders meeting of [BV Y] in [land].(...)*

*In this perspective I would like to ask you: (...)*

*3. We will skip [de heer K] as management at the chamber of commerce. I will be the statutory manager of [BV Y] new (...)*

*Can you organize this for us and provide us with an estimation of the related costs?(...)'*

N tekent een wijzigingsformulier inhoudende dat K als algemeen directeur is uitgetreden en A per diezelfde datum als algemeen directeur in die functie is getreden en stuurt dit naar de Kamer van Koophandel.

In juni 2011 vraagt de advocaat van K aan N om kopieën van de stukken op basis waarvan bedoelde uitschrijving heeft plaatsgevonden. N vraagt deze op, maar krijgt het verzoek dat K zich moet wenden tot de advocaat van BV Y.

In juli 2013 stelt de advocaat van KN aansprakelijk voor de door K geleden schade. N reageert:

*'In uw brief verwijst u naar "gefingeerde en niet op de waarheid berustende 'notulen'".*

*Ik wil u erop wijzen dat indien de stemmen*

*langs elektronische weg zijn uitgebracht (zie artikel 19 lid 1 van de statuten juncto 2:238 BW), er geen notulen nodig zijn. (...)* Volgens mijn gegevens hebben de aandeelhouders destijds een besluit als bedoeld in artikel 19 genomen. Ik heb geen kennis van door u genoemde "gefingeerde en niet op de waarheid berustende" notulen.'

**De klacht**

N had meer onderzoek moeten doen naar de rechtsgeldigheid van het vermeende ontslagbesluit en bij K moeten verifiëren of hij had ingestemd met zijn uitschrijving, dan wel dat hij daarover was geconsulteerd. Door de uitschrijving kan K niet langer zijn optierecht uitoefenen. N had K moeten voorlichten over de rechtsgevolgen van het ontslag en de uitschrijving uit het handelsregister en over de mogelijkheid om de geldigheid van het ontslagbesluit aan te tasten.

**Het verweer**

N geeft bij de kamer aan dat hem na marginale toetsing (onder andere uit correspondentie) voldoende is gebleken dat de beide aandeelhouders instemden met het ontslag van K. N wenste – gelet op zijn geheimhoudingsplicht – deze correspondentie niet in het geding te brengen. Ook na een verzoek van de kamer daartoe heeft N geweigerd tot overlegging van deze correspondentie. N heeft in hoger beroep een gedeelte van de in zijn bezit zijnde correspondentie voorgelezen en enkel aan het hof overgelegd. Zijn standpunt is dat zijn geheimhoudingsplicht eraan in de weg staat dat hij de verzochte informatie ook aan de wederpartij verstrekt.

**Het oordeel**

De e-mail van januari 2011 kan worden beschouwd als een bericht van of namens de aandeelhouders, waaraan een besluit van de aandeelhouders ten grondslag lag. N mocht hier dan ook van uitgaan en hoefde geen nader onderzoek te doen, dan wel bij K te verifiëren of hij had ingestemd met zijn uitschrijving. Ook hoefde N K niet te informeren, ook niet over de gevolgen van het ontslag, dan wel om K te wijzen op de mogelijkheid om de geldigheid van het ontslagbesluit aan te tasten.

**Het hof verklaart de klacht ongegrond**

*Hof Amsterdam, 22 september 2015*  
*ECLI:NL:GHAMS:2015:3923*

**Opmerking**

De bestuurder hoeft alleen gehoord te worden tijdens de vergadering van aandeelhouders. De notaris hoeft niet te checken of dat gebeurd is en hoeft de bestuurder ook niet te informeren over zijn ontslag, laat staan over de rechtsgevolgen.

De notaris staat natuurlijk wel in voor de echtheid van de handtekening van de nieuwe bestuurder.

**Groningse huwelijksvoorwaarden revisited**

Uitspraak: **gegrond met oplegging van een maatregel**

**Casus**

Klaagster K is eind juni 2008 in algehele gemeenschap van goederen gehuwd met M. K zorgde voor hun zoon en het huishouden. M was (al voor het huwelijk) directeur-grootheidhouder (dga) van BV X, waarin hij zijn onderneming dreef. In 2010 zijn de aandelen gecertificeerd. Begin 2011 spreekt M met notaris N over zijn voornemen om alsnog huwelijksvoorwaarden op te stellen, ter bescherming van het privévermogen tegen ondernemingsrisico's, waarop een bespreking plaatsvindt tussen kandidaat-notaris KN, K en M, en later N.

Partijen tekenen op hun trouwdag in 2011 de akte 'hewelijksvoorwaarden en verdeling huwelijksvermogensgemeenschap'. Partijen maken gebruik van de 'spijtoptantenregeling' (waarbij wordt teruggegaan naar de situatie van vóór het huwelijk). De akte bevat een koude uitsluiting met een beperkte gemeenschap van woning en een finaal verrekenbeding bij overlijden. Vanwege fiscale redenen zal een jaar na de datum van de akte van huwelijksvoorwaarden de voormalige echtelijke woning geheel aan K worden toebedeeld. De waarde van de woning was ten tijde van de verdeling lager dan de hypothecaire lening. M krijgt alle certificaten toegedeeld zonder enige verrekening of vordering wegens overbedeling. Eind 2012 wil M scheiden.

**De klacht**

K verwijt N en KN dat deze haar niet, althans onvoldoende, hebben geïnformeerd over de inhoud van de akte van huwelijksvoorwaarden en de gevolgen daarvan en dat zij partijdig waren. Volgens K is ten onrechte niet gesproken



over het eigen vermogen van de onderneming van de man, dat – zo is K later gebleken – in 2011 ruim 1.000.000 euro bedroeg.

#### Het oordeel

De kamer voor het notariaat Den Haag heeft N en KN hiervoor een waarschuwing opgelegd. N en KN hebben hiertegen beroep ingesteld.

Niet is gebleken dat N en KN nader onderzoek hebben gedaan naar de redenen van de huwelijkse voorwaarden en dat zij de gevolgen daarvan voor partijen en in dit geval in het bijzonder voor K afdoende in kaart hebben gebracht en deze aan partijen hebben voorgehouden.

Zij hebben zonder meer toepassing gegeven aan de ‘spijtoptantenregeling’ en daarbij kennelijk alleen of voornamelijk oog gehad voor de fiscale gevolgen van de akte huwelijkse voorwaarden. Zo zijn zij niet nagegaan welke concrete bedrijfsrisico’s M voor ogen had en in hoeverre die invloed zouden kunnen hebben op het privévermogen. Zij hebben evenmin navraag gedaan naar de waarde van de certificaten. Verder is niet gebleken dat, toen K kennelijk geen bezwaren had geuit tegen het voornemen van de man tot het niet-opnemen van een finaal verrekenbeding bij echtscheiding, daarover nog met K is doorgesproken. Dat lag, gelet op de strekking van de opdracht, te weten bescherming van privévermogen tegen bedrijfsrisico’s, wel in de rede. Des te meer nu K tijdens de besprekingen steeds aangaf ‘alles wel goed te vinden (mits de woning haar eigendom zou worden)’. Er is niet van partijdigheid gebleken. Nu het handelen van N en KN de belangen van K ernstig heeft geschaad, acht het hof de zwaardere maatregel van berisping een passende sanctie.

*Het hof legt de maatregel berisping op Hof Amsterdam, 25 augustus 2015  
ECLI:NL:GHAMS:2015:3435*

#### Opmerking

De *Belehrungspflicht* is gedefinieerd in het standaardarrest Groningse huwelijksvoorwaarden van 20 januari 1989, NJ 1989, 766: de notaris moet naar vermogen voorkomen dat misbruik wordt gemaakt van juridische onkunde en feitelijk overwicht. De toegevoegde waarde van de notaris ligt juist in deze ‘plicht’ en daarmee kan de notaris zich exclusief onderscheiden van andere adviseurs.

#### *Notaris mag niet meewerken aan opstellen gefingeerde schuldbekentenis*

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

#### Casus

Klager K en zijn echtgenote E hebben zich in 2002 ten behoeve van B, de broer van klager, en diens partner P verbonden als hoofdelijk schuldenaar voor een aan B en P verstrekte hypothecaire geldlening. In 2003 hebben K en E een bedrag van 15.000 euro geleend aan B en P, hoofdelijke schuldenaren, vastgelegd in een onderhandse akte van oktober 2003. Medio 2008 is de relatie tussen B en P geëindigd. K en E hebben eind 2009 een bedrag van 30.000 euro aan de bank betaald op de hypothecaire geldlening. De woning is in september 2010 executoriaal verkocht. Bij vonnis van de rechtbank in 2012 is P veroordeeld om aan K en E het bedrag van 15.600 euro te betalen. De vordering tot veroordeling van P tot betaling van 30.000 euro is afgewezen. Klager en E hebben hiertegen hoger beroep ingesteld. In opdracht van V, vader van P, en P zelf heeft oud-notaris N in 2012 een notariële akte van schuldbekentenis gepasseerd. Hierin verklaren zij dat V van P een bedrag van ruim 53.000 euro te vorderen heeft wegens achterstallige huur en dergelijke. Bij arrest van januari 2014 heeft het Gerechtshof Amsterdam in de bodemzaak P ook veroordeeld om aan K en E een bedrag van 30.000 euro te betalen.

#### De klacht

Klager verwijt de oud-notaris dat hij door het passeren van de akte van schuldbekentenis bewust heeft meegewerkt aan het op onheuse gronden ondermijnen van de positie van klager als schuldeiser.

#### Het oordeel

Het hof stelt voorop dat in Nederland verleden notariële akten authentieke akten zijn waarvan de grosse executoriale kracht heeft op gelijke wijze als in Nederland gewezen vonnissen. De notaris heeft op dit punt dan ook een bijzondere bevoegdheid waarmee hij zorgvuldig dient om te gaan. In de gegeven omstandigheden had N zich niet geheel mogen verlaten op het aan hem verstrekte financiële overzicht en de verklaringen van P en haar vader om op basis daarvan een notariële akte van schuldbekentenis op te stellen. Het was gezien de executoriale kracht van de akte

zijn taak om nader onderzoek te doen naar het bestaan en de aard van de in de akte vast te leggen schulden. Pas dan had hij een reële inschatting kunnen maken of de gestelde schulden aannemelijk waren en zich leenden voor opname in een notariële partijakte met executoriale kracht. Nu hij dit geheel heeft nagelaten en bovendien een verklaring in de akte heeft opgenomen die daarin niet thuisheert (over in gebruik geven van inboedel zonder vergoeding), heeft N de gevolgen van de uitoefening van zijn ‘bijzondere bevoegdheid’ veronachtzaamd en dus tuchtrechtelijk verwijtbaar gehandeld. De klacht is dan ook gegrond. Het hof acht, met de kamer, de maatregel van berisping passend en geboden. Het hof neemt daarbij mede in aanmerking dat het in deze zaak gaat om de uitoefening van een bijzondere, aan notarissen toegekende bevoegdheid en dat K daardoor financieel nadeel heeft geleden.

#### *Het hof bevestigt de maatregel berisping van de kamer*

*Hof Amsterdam, 22 september 2015  
ECLI:NL:GHAMS:2015:3934*

#### Opmerking

Het hof benadrukt de gelijkenis van de notariële akte, waarvan de grosse executoriale kracht heeft, en een gewezen vonnis. De notaris heeft hierin, evenals een rechter, een meer dan marginale onderzoeksplicht en moet zorgvuldig omgaan met zijn bijzondere bevoegdheid.

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



PERSONALIA

### Recent benoemd tot notaris

*Stichtse Vecht* (protocol mevrouw mr. W.A. Ressel) mevrouw **mr. L.A. Hummel**, kandidaat-notaris (1999);  
*Molenwaard* (protocol mr. W.C.A. van der Heiden) **mr. G. van der Heiden**, kandidaat-notaris (2007);  
*Venlo* (protocol mr. A.G.M. Moonen) mevrouw **mr. J.C.M. Manders-van Helmond**, kandidaat-notaris (1999);  
*Veghel* (protocol mr. G.J.M. van Nunen) **mr. A.H. van den Boogaart**, kandidaat-notaris (2002).

### Aangewezen tot toegevoegd notaris

*Halderberge* (protocol mr. R.P.H. van Dorresteyn) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. A. Kriesels-van der Plas**;  
*Weert* (protocol mr. L.D. Malherbe) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. B.C.D. de Waal-den Boer**;  
*Zundert* (protocol mevrouw mr. M.A.W. Rombouts) m.i.v. datum beëdiging **mr. H.A.G.A. Jansen**.

### Eervol ontslag op verzoek

mevrouw **mr. W.A. Ressel**, notaris te *Stichtse Vecht*, m.i.v. 16 oktober 2015;  
 mevrouw **mr. F.C. van Leusen**, notaris te *Almere*, m.i.v. 1 november 2015;  
**mr. E.E. von Wolzogen Kühr**, notaris te *Hoorn*, m.i.v. 1 januari 2016;  
**mr. W.C.A. van der Heiden**, notaris te *Molenwaard*, m.i.v. 1 januari 2016;  
**mr. G.J.M. van Nunen**, notaris te *Veghel*, m.i.v. 1 januari 2016.

### Toewijzing protocol

De staatssecretaris van Veiligheid en Justitie heeft besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van - mr. G.W.Ch. Visser, tot 1 mei 2015 notaris te Amsterdam, m.i.v. 1 november 2015 toe te wijzen aan mevrouw **mr. J.J.C.A. Leemrijse**, notaris te *Amsterdam*;  
 - mr. A.J. Hoogendoorn, tot 1 mei 2015 notaris te Haarlem, m.i.v. 1 december 2015 toe te wijzen aan **mr. E.H. Huisman**, notaris te *Heemstede*.



Anne Manders-van Helmond



Harold Jansen



Bram van den Boogaart

## Nieuw begin?

Mijn kantoor is mijn kantoor niet meer. De afgelopen jaren heb ik collega na collega zien verdwijnen. De afgelopen maanden zie ik nieuwe collega na nieuwe collega verschijnen. En als je dan tussendoor ook nog een zwangerschapsverlof hebt gehad, heb je bij terugkomst helemaal het idee alsof je aan een nieuwe baan begonnen bent. Je gaat jezelf dan afvragen of je niet beter daadwerkelijk ergens anders kunt gaan solliciteren. Onderhandelingen over nieuwe en betere arbeidsvoorwaarden en daarnaast wellicht ook nog andere interessante perspectieven nu de kantoren weer meer dan voldoende werk binnen zien komen, dragen aan die gedachte bij.

### COLLECTIEF PENSOEN

En daar waar ik me op LinkedIn vooral bekommer over een eventueel nieuw begin woedt er elders op deze site een interessante discussie over het einde.

Het einde van de verplichtstelling van ons pensioen. Een tweetal heren neemt hierin het voortouw, maar van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie en Stichting Notarieel Pensioenfonds horen we weinig. Hebben de heren gelijk? Kloppen hun argumenten? Zijn we inderdaad beter af zonder een collectief pensioen? En hoe zit het met die representativiteitstoets en de kosten per deelnemer? Vooralsnog heb ik in ieder geval niet het idee goed geïnformeerd te worden, ook de heren kunnen mij niet overtuigen van hun goede bedoelingen.

### PENSOENJURIST

Dan maar zelf de boeken in. De representativiteitstoets is kennelijk niet verplicht, maar maakt dat ook dat we hem niet willen of kunnen doen? Misschien moet ik me maar laten omscholen tot pensioenjurist. Een beroep met – in het kader van

de vergrijzing – vast ongekende mogelijkheden en als ik naar de kosten per deelnemer van ons pensioenfonds kijk, kun je er vast ook goed aan verdienen. En als groot voordeel dat ik dan – in ieder geval niet vanuit de deelnemerspositie – hoef na te denken over de toekomst van het notariële pensioen.

*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'.*



# Ambtenaren!

Al  
4000 ex.  
verkocht

*“Een bijzonder aardig idee, dat voortreffelijk is uitgewerkt. Ik vond vooral de wat minder bekende thema's en de daarbij behorende ambtenaren fascinerend. Denk aan de introductie van de postzegel, de Amsterdamse gemeentegiro of het gemeentelijk archiefbeheer.”*

MAARTEN VAN ROSSEM, *historicus*

Speciale  
actieprijs voor  
ambtenaren  
€ 9,95\*

ISBN 978 90 12 39623 3  
SAMENSTELLING:  
Jeroen Peppers en,  
Davied van Berlo

\*Actie geldig tot eind 2015



*Een bijzonder geschenk  
voor de feestdagen!*

## 200 jaar werken aan Nederland in 100 portretten

*Ambtenaren! 200 jaar werken aan Nederland in 100 portretten* geeft een unieke blik in de geschiedenis van Nederland, een kijkje achter de schermen van de belangrijkste momenten van 200 jaar koninkrijk.

Nederland heeft de afgelopen 200 jaar hoogte- en dieptepunten gekend. Hoewel vaak onzichtbaar speelden bij veel van die momenten ambtenaren een cruciale rol. Dit boek brengt die rol eindelijk aan het licht.

Meer informatie op [sdu.nl/ambtenaren](http://sdu.nl/ambtenaren)

**Sdu**

oprecht  
de beste  
keuze



**Niehoff Werning & Kooij**  
financieel adviseurs voor advocatuur en notariaat

# Fusie? Of splitsen?

Een specialisme toevoegen aan de praktijk of efficiënter werken door krachten te bundelen?  
Of een verschil van inzicht dat juist leidt tot het besluit om de

samenwerking te verbreken? Bij samengaan of ontvlechten gaat de aandacht meestal uit naar de juridische en praktische aspecten. Terwijl ook de ondernemingsrisico's wijzigen

en opnieuw onder de loep moeten worden genomen. Zo moet het in- en uitlooprisico goed in kaart worden gebracht en de verzekeringslimieten opnieuw worden vastgesteld.

Wij hebben al veel fuserende en splitsende kantoren begeleid. Maak dus gebruik van onze expertise.

[www.nwk.nl](http://www.nwk.nl)

