‘Ondernemerschap kan je leren’

En verder

'Over het algemeen mogen aankomend notarissen wel een tandje bijzetten als het gaat om innovatie'

Hans Eskens, notaris bij Actus Notarissen in Alkmaar, neemt deze zomer afscheid van de Commissie van deskundigen, die is ondergebracht bij het Bureau Financieel Toezicht (BFT). Zes jaar lang zag hij talloze ondernemingsplannen van notarissen in spe passeren.

TEKST Dorine van Kesteren | BEELD Truus van Gog

'Voorkomen dat kansloze of slecht renderende notarispraktijken ontstaan en, *in the slipstream* daarvan, malversaties en fraude. Dat is het voornaamste doel van de Commissie van deskundigen. Wij beoordelen de ondernemingsplannen van kandidaat-notarissen die benoemd willen worden tot notaris. En ook van notarissen die hun plaats van vestiging willen wijzigen. Dat doen we met twee notarissen en twee bedrijfseconomen, met ondersteuning van zogeheten preadviseurs van het BFT. Belangrijkste vraag is: ziet de financiële toekomst van het nieuwe kantoor in deze vestigingsplaats er na drie jaar gezond uit? Zijn de verwachtingen realistisch? Dan gaat het om omzet, winst, kosten en risico's. Anders dan in de crisisjaren krijgen op dit moment verreweg de meeste plannen een positief advies. Die kandidaten kunnen door naar het volgende loket: de Commissie toegang notariaat, die hun persoon en integriteit toetst.'

VRIJE MARKT

'Sommige kandidaten zijn te optimistisch in hun prognoses. Ze moeten onderbouwen dat ze binnen drie jaar het norminkomen van een ton bruto per jaar halen. Maar soms gaan ze daarbij uit van bijvoorbeeld een onrealistische groei van het aantal akten, of een te hoge omzet per akte. Dan stellen wij nadere schriftelijke vragen. Want dat is de bedoeling hè, zo veel mogelijk tussentijds bijsturen, zodat de aanvragers hun plannen kunnen aanpassen. De concurrentiepositie van bestaande kantoren in een gemeente wegen we overigens niet mee. Brieven van notarissen die verzoeken om een ondernemingsplan af te keuren, schuiven we terzijde. Het is en blijft een vrije markt.'

GOODWILL

'Het komt nog steeds voor dat kandidaat-notarissen die zich willen inkopen in een bestaand kantoor, te veel goodwill moeten betalen. Niet iedereen houdt zich aan onze rekenregels. Grosso modo houden die in dat de goodwill niet meer mag bedragen dan vijf keer de overwinst. Dat is de winst na aftrek van het norminkomen.
De afgelopen jaren hebben we hierover veel interne discussie gehad in het notariaat. Tijdens de crisis haalden immers talloze notarissen het norminkomen niet. Maar ja, uiteindelijk is iedere norm arbitrair. Verder lees ik regelmatig ondernemingsplannen waarin ik de gezagsverhouding tussen het bestaande kantoor en de startende notaris terugzie, om het zo maar eens te zeggen. Denk aan een situatie dat er twee vestigingsplaatsen zijn en het moederkantoor aanspraak maakt op een deel van de winst van de dochter, maar andersom niet. En soms is de zeggenschap van de aanvrager erg mager. Zulke onevenwichtigheden zijn niet goed, omdat iedere notaris zelf aan het stuur moet zitten in zijn winkel.'

ZWARE TIJD

'Natuurlijk is niet iedere notaris automatisch een goede ondernemer. Maar wat je van nature niet hebt, kun je wel leren. Omgaan met tegenslag, is zoiets.
En beslissingen durven nemen. Door de bank genomen, behoren notarissen tot het mensensoort dat lang wikt en weegt, maar als ondernemer moet je soms gewoon knopen doorhakken. Als het economisch tij tegenzit en er onverwachte dingen gebeuren, komt het erop aan. Wat doe je bijvoorbeeld als de omzet met 10 procent daalt? Snijd je in de huisvestings- of personeelskosten of probeer je nieuwe markten aan te boren? Zelf heb ik de crisis als een uitermate zware tijd ervaren. Wij hebben toen afscheid moeten nemen van een aantal medewerkers. Het voortbestaan van het kantoor moest zwaarder wegen, maar dit was een van de lastigste beslissingen die ik ooit als ondernemer heb moeten nemen.'

INNOVATIE

'Het lidmaatschap van de commissie is ontzettend leuk. Letterlijk het hele notariaat trekt hier aan je voorbij, je kunt in de keuken van andere kantoren kijken, ziet waar zij mee worstelen. En het is leerzaam. Soms zitten er namelijk heel vernieuwende concepten bij. Notarissen die vooroplopen op het gebied van digitalisering en technologie en voortdurend in contact staan met de klant. Die hun cliënten proactief volgen tijdens hun leven en inspringen op life-events. Daar kan het notariaat nog zoveel stappen zetten. Andere indieners komen weer met slimme abonnementsvormen. Maar over het algemeen mogen de aankomend notarissen wel een tandje bijzetten als het gaat om innovatie. Want ook dat is ondernemerschap: permanent blijven nadenken over wat er anders en beter kan, ook al lijken de zaken rustig door te kabbelen.'

TIJDWINST

'Het verwijt is weleens dat de benoemingsprocedure te lang duurt. Al met al zijn kandidaten bijna een jaar bezig. Het wetsvoorstel om onze commissie en de Commissie toegang samen te voegen, heeft het niet gehaald. Daarom denken we nu na over mogelijkheden om de trajecten bij beide commissies meer parallel te laten lopen, in plaats van na elkaar. Daarnaast kunnen we tijdwinst boeken door te zorgen dat minder ondernemingsplannen incompleet worden ingediend. Dat komt in de praktijk namelijk vaak voor. Dan ontbreken bijvoorbeeld bepaalde cijfers of samenwerkingsovereenkomsten. Het zou dus goed zijn als de voorlichting en communicatie vooraf beter worden. Maar, zeg ik er eerlijk bij, daar hebben we dan wel de middelen voor nodig.' ■