

De Ondernemende notaris

Opvolging van ‘buitenaf’ en mede-partnerschap vóórafgaand aan benoeming tot notaris

Volgens de KNB factsheet zijn er op dit moment ruim 250 notarissen 60 jaar of ouder. Een belangrijk vraagstuk wordt in die levensfase; de opvolging. Een soepele opvolging kan daarbij veel waard zijn, juist ook voor een rustige overgang richting pensioen! Reden genoeg om tijdig na te denken over de vraag: hoe kun je als notaris voorsorteren op een zorgvuldige overdracht, om een (al dan niet gedwongen) abrupt einde te voorkomen? En hoe bereid je je als kandidaat-notaris voor op de stap van vakinhoudelijk professional naar ondernemend kantoorhouder?

In deze editie van *De ondernemende notaris* spreken we met twee generaties binnen één kantoor: de notaris die stap voor stap toewerkt naar overdracht en de kandidaat-notaris die zich voorbereidt op het overnemen van het ondernemerschap. Een open dubbelinterview met notaris Rob Timmers en kandidaat-notaris en partner Bart van den Berg van Notaris-kantoor Timmers in Lisse. Over vertrouwen, vooruitkijken en de praktijk van opvolging.

Rob Timmers



Kunnen jullie kort schetsen hoe het traject van opvolging binnen jullie kantoor is ontstaan?

Rob: Het traject is niet intern ontstaan. Ik was al geruime tijd op zoek naar een geschikte opvolger, maar dat bleek lastiger dan verwacht. Interne kandidaten vonden het kantoor al snel te groot en zagen op tegen het ondernemerschap dat daarbij hoort.

Via mijn eigen netwerk, tijdens een lokale ondernemersbijeenkomst, kwam ik in contact met de vader van Bart. In dat gesprek bleek dat Bart werkzaam was in het notariaat en toe was aan een volgende stap. Het eerste contact was daarna snel gelegd.

Het grote voordeel van Bart is dat hij geboren en getogen is in het werkgebied. Hij kent de mentaliteit van de cliënten, heeft hier al een eigen netwerk en is ook bereid om naar buiten te treden. Daarnaast komt hij uit een ondernemersfamilie, wat maakt dat hij het ondernemerschap goed begrijpt en daar ook gevoel bij heeft.

Bart: Ik werkte destijds op een Zuidas-kantoor. Via mijn vader hoorde ik dat Rob op zoek was naar een opvolger. Hoewel de overstap naar een regionaal kantoor in eerste instantie groot leek, heb ik toch contact opgenomen.

Mijn sterke binding met de Bollenstreek speelde daarbij een belangrijke rol: ik ben hier opgegroeid en mijn familie komt hier vandaan. Dat merk ik ook in de praktijk; sommige cliënten kennen mijn familie. Dat maakt het werk persoonlijker en betekenisvoller.

De combinatie van werken bij een gerenommeerd regionaal kantoor en de mogelijkheid om een ondernemersrol te vervullen gaf voor mij de doorslag.

Wanneer werd voor het eerst concreet gesproken over overdracht/opvolging, en welke punten stonden daarbij als eerst op de agenda?

Rob: De nadruk lag op de menselijke kant. Een duurzame samenwerking begint met vertrouwen en gedeelde uitgangspunten. Daarnaast vond ik het belangrijk hoe Bart overkomt: maakt hij makkelijk contact met cliënten en met potentiële cliënten. Dat is in onze praktijk essentieel.

Bart: De gesprekken gingen vooral over visie, samenwerking en wederzijdse verwachtingen. Financiële en strategische aspecten kwamen uiteraard ook aan bod, maar waren niet leidend. Voor mij was het belangrijk een samenwerkingspartner te vinden die mij de ruimte biedt om mijn werkzaamheden zelfstandig uit te voeren en waar nodig een coachende rol vervult. Die partner heb ik in Rob gevonden.

Wat was tot nu toe het meest verrassende in dit proces?

Rob: De breedte en complexiteit van het traject, maar vooral ook hoe snel we elkaar vonden in de afspraken. Voor mij was het daarnaast belangrijk dat Bart direct een substantieel aandeel in de onderneming kreeg. Dat zorgt voor gelijkwaardigheid en commitment vanaf het begin.

Bart: De snelheid waarmee je rol verandert van inhoudelijk jurist naar ondernemer. Dat vraagt om een andere manier van werken en prioriteren.

Wat hebben jullie in dit traject geleerd over ondernemerschap binnen het notariaat?

Rob: Ondernemerschap binnen het notariaat draait in de kern om dienstverlening. Cliëntvriendelijkheid staat voorop: je moet vanuit de cliënt denken en van daaruit tot een oplossing komen die past bij de cliënt en tegelijkertijd voldoet aan wet- en regelgeving.

Bart: Ondernemerschap vraagt om een bredere blik dan alleen je eigen specialisme. Mijn achtergrond ligt in het vastgoed, maar ik ontwikkel mij ook op andere rechtsgebieden. Daarnaast speelt innovatie een belangrijke rol, bijvoorbeeld door technologie in te zetten om processen efficiënter te maken.

Rob, welke tip zou je andere notarissen geven aan het begin staan van een vergelijkbaar traject?

Begin op tijd en maak gebruik van je eigen netwerk. In mijn geval heb ik Bart leren kennen via mijn netwerk en niet via een recruiter.

Daarnaast is het belangrijk om duidelijk te zijn over het profiel dat je zoekt en veel waarde te hechten aan de persoonlijke klik. Dat vormt de basis voor een succesvolle samenwerking.

Bart, welke tip zou je andere kandidaat-notarissen geven die een traject van benoeming tot notaris willen verkennen? Wat zijn de belangrijkste aandachtspunten in jouw ogen?

Zorg dat je een goed beeld krijgt van het kantoor, zowel organisatorisch als financieel. Vertrouw niet alleen op gevoel, maar verdiep je in de cijfers en de structuur, bijvoorbeeld met behulp van adviseurs.

Daarnaast is het belangrijk om helder te zijn over je eigen ambities en voorwaarden. Dat vormt de basis voor een gezonde samenwerking vanaf het begin.

Ook de schaal van het kantoor speelt een rol. Een middelgroot kantoor biedt naar mijn mening een goede balans tussen slagkracht en ontwikkelmogelijkheden.

Inmiddels is Bart partner, maar nog niet benoemd tot notaris. Is de rolverdeling binnen het kantoor gedurende het traject al veranderd?

Rob: Ja, er is bewust gekozen voor een geleidelijke overdracht van verantwoordelijkheden.

Bart: Ik ben in toenemende mate betrokken bij de dagelijkse aansturing en organisatorische aspecten, terwijl Rob geleidelijk een stap terugdoet. Dat zorgt voor een zorgvuldige en evenwichtige overgang.

“Een duurzame samenwerking begint met vertrouwen en gedeelde uitgangspunten.”



Bart van den Berg

Hoe ziet de toekomst eruit na de benoeming van Bart tot notaris?

Rob: We zetten in op een gefaseerde overdracht, waarbij continuïteit voor cliënten en medewerkers vooropstaat. Tegelijkertijd krijgt Bart de ruimte om het kantoor stap voor stap verder vorm te geven.

Bart: Mijn ambitie is om het kantoor verder te ontwikkelen naar een structuur met meerdere partners, ieder met een eigen specialisatie: familierecht en estate planning, vastgoed of ondernemingsrecht.

In dat kader ben ik toegetreden met een belang van 48 procent van de aandelen. Er is bewust niet gekozen voor een ingroeiregeling, omdat dat het traject naar volledige overname aanzienlijk zou vertragen. Deze constructie zorgt ervoor dat ik vanaf het begin volledig meedraai als ondernemer.

Het voordeel daarvan is dat ik direct mijn eigen praktijk kan uitbouwen en kan laten zien dat ik financieel zelfstandig kan opereren. Tegelijkertijd biedt het de mogelijkheid om in de praktijk de fijne kneepjes van het ondernemerschap te leren, met Rob als ervaren sparringpartner.

Het kantoor telt inmiddels ruim twintig collega's. Dat maakt dat we slagvaardig zijn en tegelijkertijd voldoende schaal hebben om verder te groeien. Die combinatie biedt ook ruimte voor versterking in de nabije toekomst, bijvoorbeeld in de vorm van nieuwe partners die zich in deze visie herkennen.

Onze ambitie is om cliënten optimaal te bedienen vanuit een geïntegreerde aanpak: een 'one-stop-shop' waar zij terecht kunnen voor diverse juridische diensten, zoals ondernemingsrecht, vastgoedrecht en familierecht en estate planning.

Voor cliënten, zowel ondernemers, mkb-bedrijven als particulieren, betekent dit dat zij voor hun juridische vraagstukken bij één kantoor terecht kunnen. Dat zorgt voor snelheid, overzicht en een integrale benadering, zonder dat zij voor verschillende specialismen naar meerdere kantoren hoeven uit te wijken.