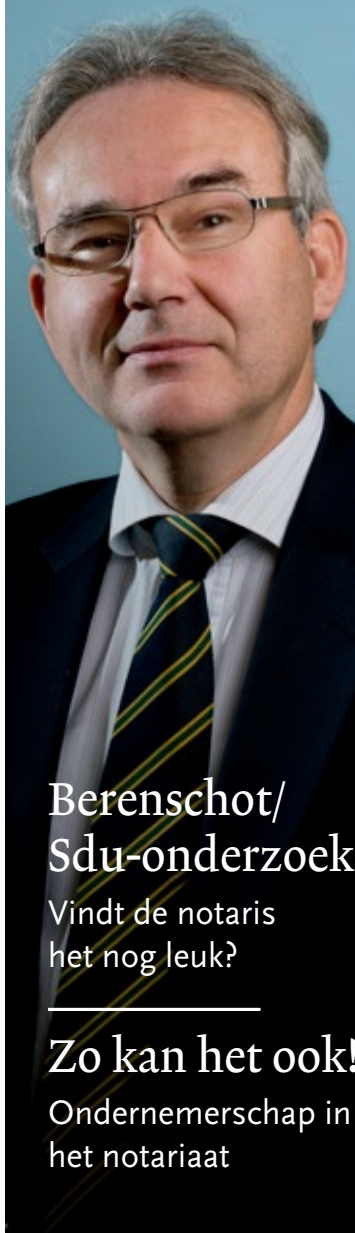


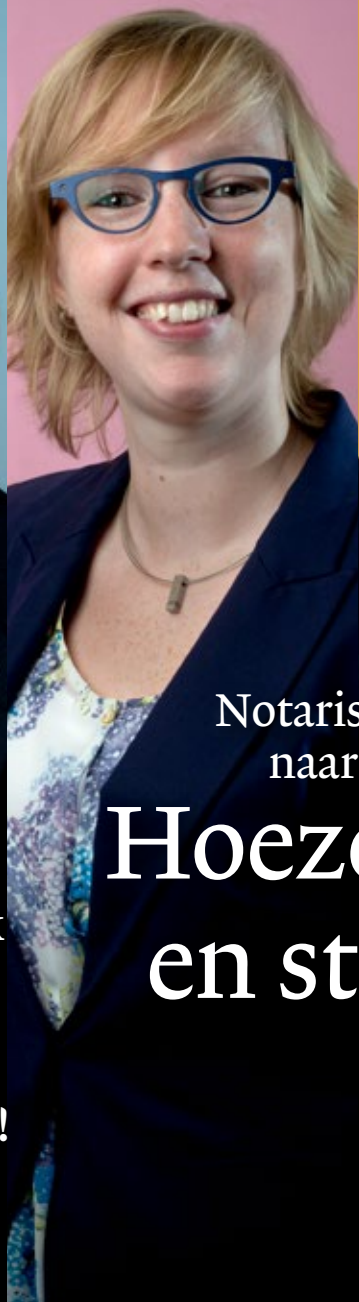
WERKEN IN HET NOTARIAAT

DECEMBER 2016



Berenschot/
Sdu-onderzoek
Vindt de notaris
het nog leuk?

Zo kan het ook!
Ondernemerschap in
het notariaat



Notaris op weg
naar 2050

Hoezo grijs en stoffig?



Sdu

oprecht
de beste
keuze

BarentsKrans

advocaten notarissen

De advocaten en (kandidaat-)notarissen van BarentsKrans bieden specialistische juridische dienstverlening. Nationaal en internationaal. In procedures, adviezen en transacties. BarentsKrans heeft specialisten in de volgende rechtsgebieden: corporate / M&A, vastgoed, cassatie, IE & technologie, mededinging en aanbesteding, financieel recht, corporate litigation en arbeidsrecht.

Voor onze sectie Corporate/M&A zijn wij op zoek naar een fulltime ondernemende en hands-on

Kandidaat-notaris

De sectie Corporate / M&A bestaat uit een geïntegreerd team van 12 (kandidaat-)notarissen en advocaten. Dit team begeleidt, adviseert en assisteert middelgrote en grote ondernemingen in binnen- en buitenland bij het opzetten van structuren, overnames, financieringen en zekerheden. Ook herstructureringen, grensoverschrijdende juridische fusies en andere vennootschapsrechtelijke vraagstukken komen geregeld voorbij.

Profiel

Wij zoeken een ambitieuze kantoorgenoot met 3 à 4 jaar werkervaring in een ondernemingsrechtpraktijk bij een middelgroot tot groot kantoor. Je bent juridisch en analytisch sterk en een teamspeler. Zowel mondeling als schriftelijk kun je je niet alleen in het Nederlands, maar ook in het Engels uitstekend uitdrukken.

Spreek het bovenstaande je aan en herken je jezelf in het profiel? Stuur dan je motivatiebrief voorzien van je Curriculum Vitae en een kopie van je originele cijferlijst(en) naar HR@barentskrans.nl. Je kunt je sollicitatie richten aan Nancy Nieuwets (HR-manager).

dedicated

NOTARIS 2.0

Wie durft te voorspellen hoe het notariaat er uitziet in 2050?

Jef Oomen (voorzitter van de beroepsorganisatie KNB) doet graag een poging in deze special over de arbeidsmarkt in het notariaat. Er is straks veel minder behoefte aan administratieve krachten en veel meer aan hoogopgeleide professionals, zegt hij. Zij moeten in staat zijn persoonlijk, juridisch advies te leveren vanuit een grote betrokkenheid bij de klant. Een andere professional wijst in het verlengde hiervan op het grote belang van het verder ontwikkelen van persoonlijke vaardigheden.

Gebeurt dat ook in de praktijk? Nog maar gedeeltelijk, zo blijkt uit de resultaten van de eerste editie van het grote Notariaat-arbeidsmarktonderzoek, een gezamenlijk initiatief van organisatieadviesbureau Berenschot en *Notariaat Magazine*. Het betreft een onderzoek naar de inkomens in de branche, de inzetbaarheid en de mobiliteit van de mensen in het notariaat en hun mening over hun werk. Het onderzoek is gebaseerd op surveys die al langer worden gehouden in andere branches waar veel hoogopgeleide professionals werken, zoals de ICT, de accountancy en de advocatuur. Dit maakt ook onderlinge vergelijking mogelijk.

Uit het onderzoek komt een beeld naar voren van een branche die voor zijn ontwikkeling vooral kijkt naar externe marktontwikkelingen. Na een aantal slechte jaren lijkt het weer goed te gaan met de inkomens in de branche: de helft van de respondenten ziet een verbetering en verwacht ook voor het komende jaar weer een verbetering. Dat het beter gaat is volgens de (kandidaat-)notarissen vooral op het conto van de aantrekkende economie te schrijven. Slechts een enkeling meldt dat zijn arbeidsmarktpositie is verbeterd doordat hij heeft gewerkt aan de eigen employability, bijvoorbeeld door zich te scholen of door bijzondere expertise te verwerven.

Bij zes van de tien ondervraagden wordt op het werk nooit de vraag gesteld hoe het zit met iemands duurzame inzetbaarheid op langere termijn, terwijl tegelijk een aanzienlijk deel zich afvraagt of ze wel 'ongeschonden' het pensioen zullen halen. Verder heeft ongeveer de helft van de respondenten problemen met de balans van werk en privé.

Het notariaat heeft toekomst. Dat blijkt zonneklaar uit deze special 'Werken in het notariaat'. Tegelijk is er nog genoeg te doen om ons daarop voor te bereiden.

Wij zoeken ook talenten die werk maken van hun vrije tijd.

Talenten met karakters die wij nog niet kennen. Talenten die de diversiteit vergroten en verbindingen kunnen leggen. Om zo sterker te kunnen adviseren in complexe zaken; want daar geloven wij in. Dat noemen wij *de verbindende kracht*. Ga naar werkenbijvandoorne.nl om te zien of jouw unieke kracht bij ons past.



Inhoud



Onderzoek

WERKEN IN HET NOTARIAAT

Berenschot en Sdu vroeg het notariaat naar het inkomen, de eigen inzetbaarheid in de toekomst, het werk en eventuele zorgen. Herkent u zich?



Ook notaris!

'MODERNE NOTARIS IS ONDERNEMER'

Stoffig en saai? Niets daarvan, zegt Lonneke Backelandt, 29 jaar en kandidaat-notaris in Arnhem. Vier vakgenoten vertellen gepassioneerd over hun werk.



Zo kan het ook!

HET NOTARIAAT OVER EEN ANDERE BOEG

Een notaris die met de bus voorkomt. Dat is Max Hoedeman. Maar wel een bus ingericht als een echt kantoor. Twee verhalen over een andere invulling van hetzelfde vak.



De toekomst

DIT IS DE NOTARIS VAN 2050

Voorspellen is moeilijk, zeker als het om de toekomst gaat. Twee insiders durven het toch aan. Hoe ziet ons vak eruit in 2050?

Werken in het notariaat is een speciale uitgave van Sdu. Een belangrijk onderdeel van deze special wordt gevormd door het onderzoek Werken in het notariaat van organisatieadviesbureau Berenschot in samenwerking met Sdu.

Verantwoording

In oktober 2016 voerde Berenschot met Sdu voor de eerste keer een onafhankelijk onderzoek uit onder notarissen, kandidaat-notarissen, notarisklerken en toegevoegd notarissen. De

onderzoekresultaten geven een beeld van actuele ontwikkelingen in arbeidsvoorwaarden en arbeidsomstandigheden en de wijze waarop het notariaat hier tegenaan kijkt. Er namen 138 personen (op vrijwillige basis online) deel aan het onderzoek.

Concept

Hoeksjan Redactie en Communicatie Amstelveen

Redactie

Roel Smit
Peter Boorsma
Sander Peters

Vormgeving

Dimitry de Bruin

Druk

Senefelder Misset, Doetinchem

Citeerwijze

Werken in het Notariaat 2016

Fotografie

Sander Foederer, Jan de Vries

Sdu

Peter Frissen (uitgever)

Advertenties

Fenneke Rosier (070 – 3780732, f.roesier@sdu.nl)

Behoudens door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervoelvoudigd of openbaar gemaakt zonder voorafgaande toestemming van de uitgever. Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave uiterste zorg is besteed aanvaarden auteurs, redacteuren en uitgever geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten of onvolkomenheden.

Jong Metropole

klinkt

mede dankzij het
Prins Bernhard Cultuurfonds

Het Prins Bernhard Cultuurfonds laat jonge musici klinken in Jong Metropole. Mede dankzij deze bijdrage kunnen 60 jonge, getalenteerde musici uit de klassieke en lichte muziek zich voorbereiden op een professionele carrière. Wil uw cliënt ook iets teweegbrengen met een gift of nalatenschap? Wij betrekken hen graag bij 'De kunst van het geven'. Bel 020 520 61 75 of ga naar cultuurfonds.nl/geven.



PRINS BERNHARD
CULTUURFONDS

De kunst van het geven

Martijn Le Coultre (57)
notaris in Laren

‘Mensen zien en adviseren, dat is mijn vak’

‘Je gelooft het niet, maar toen ik midden jaren tachtig afstudeerde, had ik nog nooit een notariskantoor vanbinnen gezien. Maar ik solliciteerde in Arnhem en werd aangenomen. Waarom ik dit wilde? Ik was enthousiast gemaakt door professor Van Mourik, een bijzondere man. Maar misschien nog belangrijker: ik ben een beetje tegendraads. Ik had zelf een beurs geregeld voor een businessschool in de Verenigde Staten. Iedereen verwachtte dat ik daarvoor zou kiezen ...

‘De beste notaris is economisch minder waard dan de slechtste ondernemer’, zeiden mensen tegen mij. Maar desondanks – of juist daarom – koos ik voor het notariaat. De sociale functie van de notaris is heel mooi, dat vind ik nog steeds. Geen moment heb ik spijt gehad van die keuze dertig jaar geleden. De dienstverlening aan mensen die een belangrijke stap in hun leven zetten – trouwen, een huis kopen, kinderen krijgen, een testament opstellen – of die een naaste hebben verloren, dat doe ik iedere dag met plezier. Daarom heb ik me ook heel bewust niet gespecialiseerd. En bemoei ik me ook nauwelijks met commercieel vastgoed of bv’s.

Het gaat voor mij om mensen. Die wil ik zien en spreken. Ik ben notaris en vervul een dienstbare rol. Voor de samenleving en voor de gewone burger. Ik zou niet anders willen.’



WERKEN IN HET NOTARIAAT

Wat verdient een notaris, een kandidaat-notaris of een notarisklerk? Hoe beoordelen ze hun beloning, hun werk en hun positie op de arbeidsmarkt? Een steekproef van Sdu en organisatieadviesbureau Berenschot geeft antwoord op deze en vele andere vragen. Herkent u zich?

Peter Boorsma

Beeld: Dimitry de Bruin

Inkomsten

HELFT NOTARIAAT ZAG INKOMEN STIJGEN

Een juridisch medewerker op een notaris-kantoor verdient meestal tussen de 40.000 en 58.000 euro per jaar. Het vaste salaris van de meeste notarisklerken ligt tussen de 45.000 en 60.000 euro. Kandidaat-notarissen kennen meer uitschieters naar boven: 80.000 euro is geen uitzondering. De notarissen zelf lijken gezien de mooie ronde uitkomsten een ruwe schatting gemaakt te hebben van hun inkomen. Wel is duidelijk dat hun inkomen inclusief variabele componenten kan oplopen tot ruim 280.000 euro.

De grootte van het kantoor is van invloed op het salaris van klerken. Op

De helft wordt naar eigen zeggen minder dan marktconform beloond

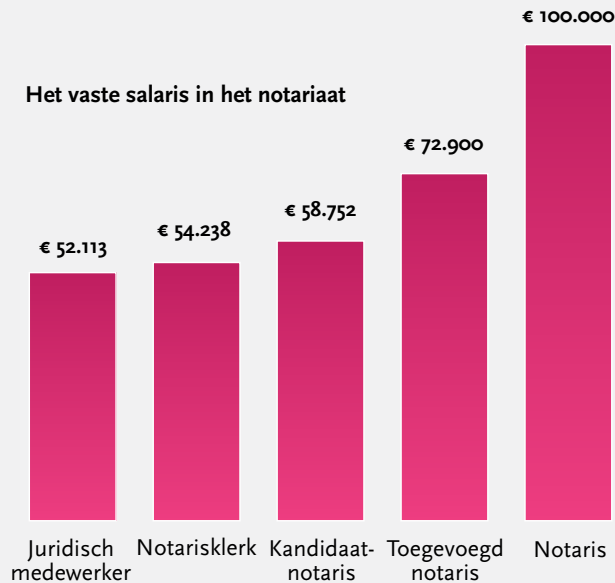
grote kantoren – dat wil zeggen: vanaf zes (kandidaat-)notarissen – verdienen klerken gemiddeld 57.616 euro aan vast salaris per jaar. Op kleinere kantoren is dat 52.018 euro. Voor de kandidaat-notarissen maakt het niet veel uit of ze op een groot of klein kantoor werken: het jaarsalaris ligt in beide gevallen iets boven de 58.000 euro.

In de inkomensontwikkeling lijkt sprake van een tweedeling. Bijna de helft van de respondenten zegt dat hun inkomen het afgelopen jaar is gestegen, iets meer dan de helft meldt dat het

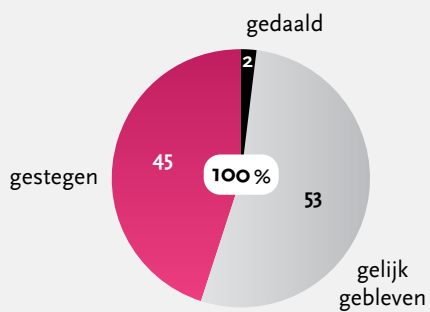
inkomen gelijk is gebleven. De verwachting voor het komend jaar toont een vergelijkbaar beeld: 46 procent verwacht een stijging, 53 procent denkt dat het inkomen gelijk zal blijven.

In 14 procent van de organisaties is medewerkers het afgelopen jaar gevraagd vanwege de economische omstandigheden arbeidsvoorwaarden in te leveren, in veel gevallen door af te zien van de reguliere salarisverhoging. Van de mensen die werkzaam zijn in het notariaat vindt 14 procent dat ze *meer* dan marktconform worden beloond; 49 procent vindt dat ze *minder* dan marktconform worden beloond. Dit is opvallend omdat marktconform een soort gemiddelde is. Beide groepen zouden ongeveer even groot moeten zijn. Als wordt gevraagd welke arbeidsvoorwaarde het komend jaar zou moeten verbeteren, wordt salaris veruit het meest genoemd.

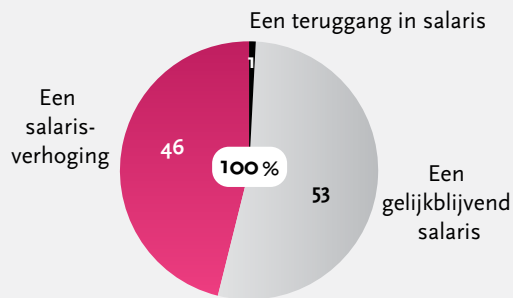
Onderzoek



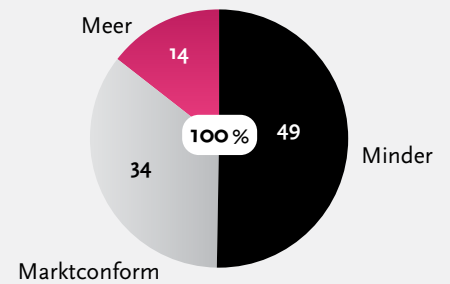
Mijn inkomen is het afgelopen jaar...



Ik reken het komende jaar op...



Denkt u dat u beter of juist slechter wordt beloond dan wat in de markt gangbaar is?



Arbeidsvoorwaarden die moeten verbeteren

1. Salaris
2. Flexibel werken of thuiswerken
3. Vakantie of vrije dagen
4. Overuren betaald krijgen
5. Beter bonusregeling
6. Minder werkdruk
7. Pensioenvoorziening
8. Reiskostenvergoeding
9. Opleidingen of studiedagen

Heeft u oog voor de toekomst?

- Welke medewerkers hebben wij nodig om onze doelstellingen nu en in de toekomst te bereiken?
- Hoe zorg ik ervoor dat onze medewerkers in verschillende levensfasen zich met plezier optimaal inzetten voor onze organisatie?
- Hoe zorg ik ervoor dat de kennis, vaardigheden en vitaliteit van onze medewerkers past bij wat de organisatie nodig heeft?
- Hoe realiseer ik een 'fit' tussen medewerker en functie?
- Welke waarde voeg ik als HR toe en hoe maak ik dat inzichtelijk?

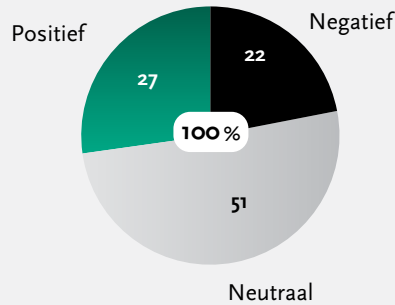
Spelen deze vraagstukken ook in uw organisatie? Neem dan contact op met Berenschot. Wij bieden u slimme en nieuwe inzichten die leiden tot opmerkelijke resultaten. Samen met uw kennis en ervaring kunnen we alle aspecten van een vraagstuk aanpakken.

Meer weten? Kijk op www.berenschot.nl/hrstrategie

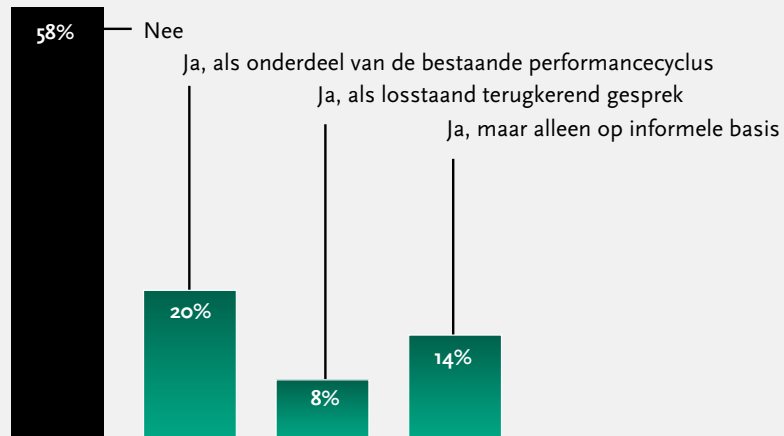
Berenschot



Hoe beoordeelt u uw inzetbaarheid op de lange termijn?



Vinden er binnen uw organisatie gesprekken plaats met medewerkers over hun duurzame inzetbaarheid?



Inzetbaarheid

HALEN WE ONS PENSIOEN?

Duurzame inzetbaarheid staat in het notariaat niet hoog op de agenda; 58 procent van de respondenten meldt dat er binnen de organisatie géén gesprekken over dit thema worden gevoerd. In 20 procent van de organisaties maken deze gesprekken deel uit van de bestaande performancecyclus, in nog eens 22

Een op de vijf medewerkers betwijfelt ongeschonden het pensioen te halen

procent komt het onderwerp terloops aan de orde. Dit beeld stemt overigens overeen met dat van de advocatuur, waarvoor Berenschot vergelijkbaar onderzoek heeft gedaan.

Een vijfde deel van de respondenten (22 procent) vraagt zich af of ze ongeschonden hun pensioen zullen halen nu de pensioengerechtigde leeftijd steeds wordt verhoogd. Een groter percentage (27 procent) is echter positief over de eigen inzetbaarheid op de lange termijn.

In 5 procent van de notariskantoren wordt demotie toegepast; 4 procent overweegt het.

Zes op de tien maken zich zorgen over negatieve publiciteit

Arbeidsmarkt

ECONOMIE TREKT AAN

De helft van de mensen in het notariaat ervaart dat hun positie op de arbeidsmarkt het afgelopen jaar is verbeterd; 8 procent zegt dat die is verslechterd, vooral doordat ze ouder zijn geworden.

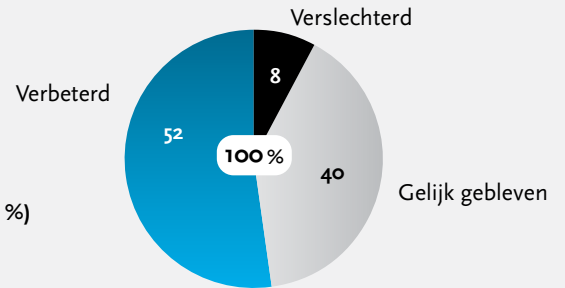
Mensen die hun arbeidsmarktpositie zien verbeteren, schrijven dat vooral op het conto van de aantrekkende economie en de grotere vraag naar (kandidaat-)notarissen. Slechts een enkeling heeft zijn arbeidsmarktpositie zien verbeteren door aan de eigen employability te werken.

Zeven op de tien professionals in het notariaat zijn tevreden met hun huidige baan; 9 procent zou wel een andere functie willen bij de huidige werkgever. Een op de vijf gaat liever elders werken. Die vertrekintentie is in het notariaat iets hoger dan bij fiscalisten of advocaten en veel lager dan bij ICT'ers en marketeers.

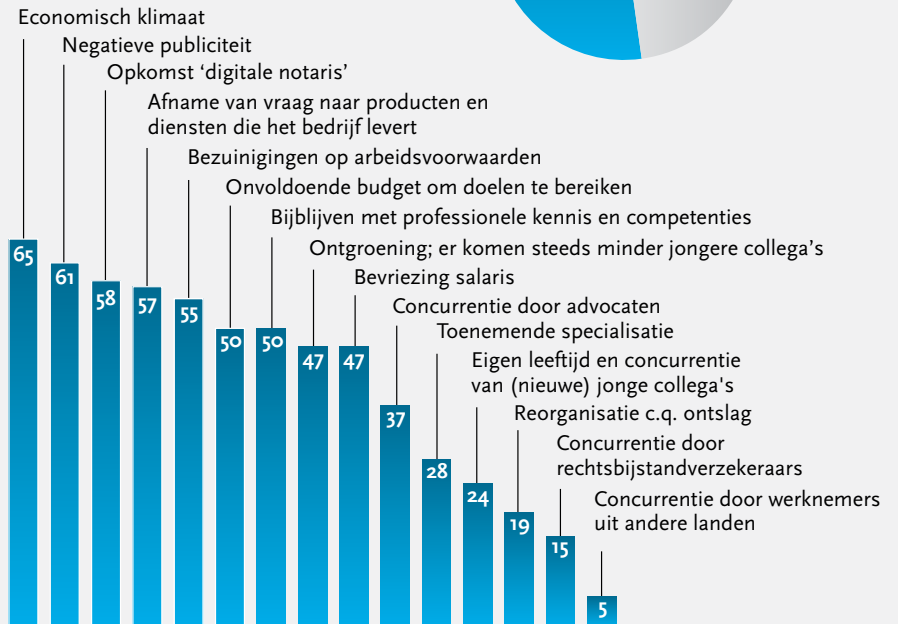
Het economische klimaat baart veel notarissen zorgen. Misschien niet zo verwonderlijk in een branche die voor de werkgelegenheid blijkbaar zo sterk afhankelijk is van de opleving van de economie.

Notarissen zijn verder bevreesd voor publiciteit die de branche in diskrediet kan brengen. Dat is vrij bijzonder: voor fiscalisten, advocaten en ICT'ers is dit nauwelijks een item. De branche is verder bezorgd over de opkomst van de digitale notaris.

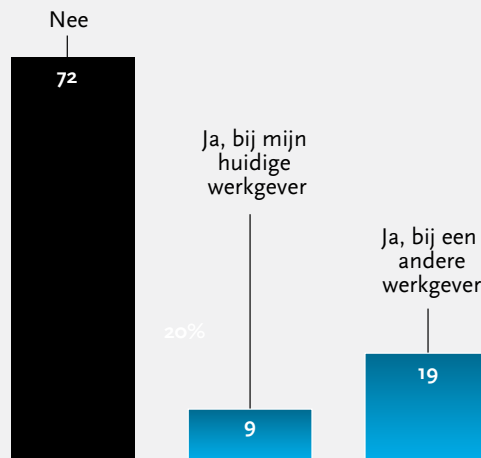
Mijn positie op de arbeidsmarkt is het afgelopen jaar...



Waar maakt men zich zorgen over? (in %)



Bent u op zoek naar ander werk? (in %)



Onderzoek

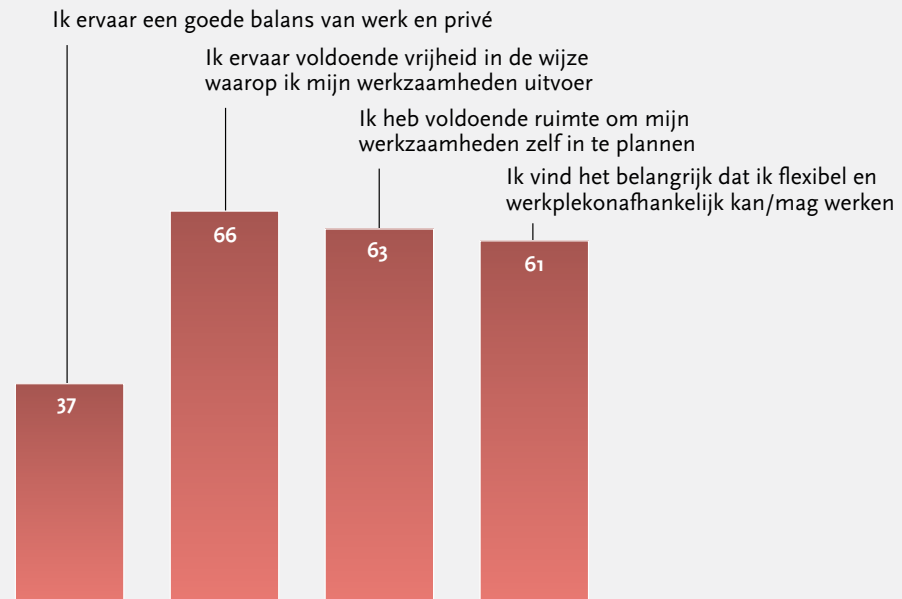
Hebt u de mogelijkheid om vanuit huis te werken? (in %)



Hebt u de mogelijkheid om uw werktijden flexibel in te delen?



Balans van werk en privé (in %)



Flexibiliteit

LAAT TE WENSEN OVER

Drie kwart van de notarissen heeft de mogelijkheid om vanuit huis te werken. In de praktijk wordt hiervan weinig gebruik gemaakt: 95 procent werkt hooguit één dag in de week thuis. Misschien komt dit doordat het werk het niet toelaat. De dagindeling ligt namelijk behoorlijk vast: slechts 40 procent heeft de mogelijkheid de werktijden flexibel in te delen.

De helft ervaart problemen met de balans van werk en privé

De helft ervaart echter problemen met de balans van werk en privé. Vergelijken met andere sectoren (advocaten, fiscalisten en ICT'ers) wordt de balans van werk en privé in het notariaat minder goed beoordeeld.

Verder hecht 61 procent aan de mogelijkheid om flexibel en werkplekonafhankelijk te werken. Hier zit mogelijk een probleem, aangezien slechts 39 procent zijn werktijden daadwerkelijk flexibel kan inrichten. Eenmaal op kantoor lijken de mensen voldoende vrijheid te ervaren om zelf de werkzaamheden te plannen en uit te voeren.



Op zoek naar de juiste collega? Plaats uw vacature in Notariaat Magazine.



Sdu Adverteren

- U adverteert in het officiële orgaan van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB).
- U bereikt daarmee automatisch alle (kandidaat-)notarissen in Nederland.
- U heeft multimediale mogelijkheden d.m.v. gunstige doorplaatsing op Advocatie.nl.

Wilt u meer weten? Vraag onze media-adviseur Martine Aspeslagh:
(0)70 378 0562 ✉ m.aspeslagh@sdu.nl

Meer informatie op sduadverteren.nl

Sdu

oprecht
de beste
keuze

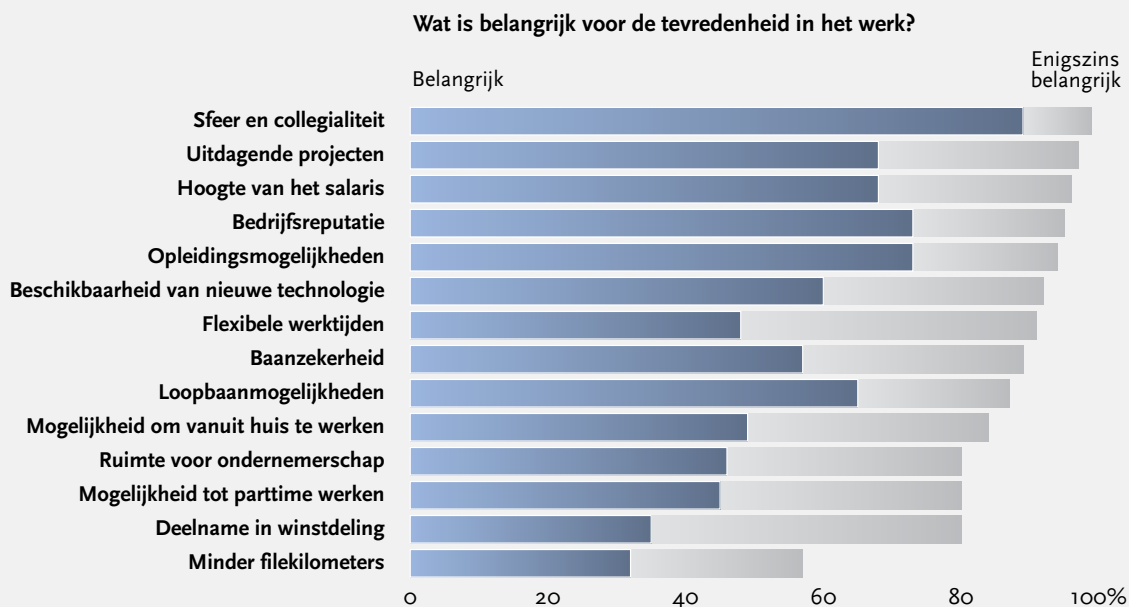
Tevredenheid

**BEDRIJFSREPUTATIE
WEEGT ZWAAR**

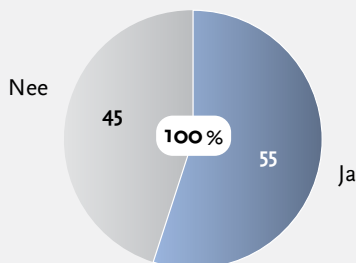
Net als in andere sectoren zijn sfeer en collegialiteit ook in het notariaat bepalend voor de tevredenheid. Opleidingsmogelijkheden zijn voor mensen in het notariaat de op een na belangrijkste factor. Het is niet duidelijk hoe dit valt te rijmen met het feit dat bijna de helft zegt nooit een opleiding of cursus te

volgen buiten de verplichte PE-punten om. Hechten ze er als het puntje bij het paaltje komt toch geen waarde aan? Of volgen relatief weinig mensen een opleiding juist omdat het ontbreekt aan goede opleidingsmogelijkheden?

Bijzonder voor het notariaat is dat 95 procent bedrijfsreputatie noemt als een factor die de tevredenheid in het werk bepaalt. In de ranking staat bedrijfsreputatie net onder de hoogte van het salaris.

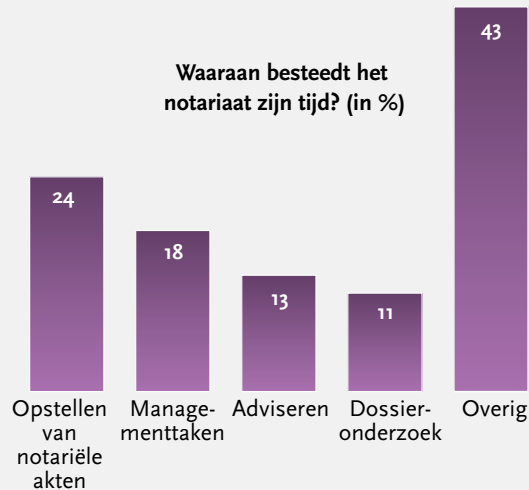


Hebt u buiten de verplichte PE-punten nog andere opleidingen/cursussen gevolgd?



Voor vrijwel iedereen zijn sfeer en collegialiteit belangrijk voor de tevredenheid

Notariskantoren zeggen een uurtarief van zo'n 200 euro te hanteren



Het werk

VOORAL VEEL AKTEN

In het kader van het onderzoek is gevraagd naar de uurtarieven die gehanteerd worden in het notariaat. Notariskantoren hanteren (volgens de opgave van de respondenten) een uurtarief van zo'n 200 euro. Gemiddeld kunnen zij 25 uur in de week declareren, 70 procent van hun totale werktijd. Deze cijfers wijken niet wezenlijk af van een branche als de advocatuur.

Een notaris is twee derde van zijn tijd bezig met het opstellen van notariële akten, managementtaken, adviseren en dossieronderzoek. Aan het passeren van akten, acquisitie, waarneming en administratie besteedt hij veel minder uren. Het valt op dat een notaris zo weinig tijd besteedt aan het adviseren van zijn klanten (13 procent), veel minder dan bijvoorbeeld advocaten (36 procent). Hierbij moet bedacht worden dat in het kader van dit onderzoek relatief veel kandidaat-notarissen en notarisklerken zijn ondervraagd.

De respondenten

14 JAAR ACTIEF

In oktober 2016 is door Berenschot de eerste Notariaat-arbeidsmarktenquête via internet uitgezet onder mensen die werkzaam zijn in het notariaat.

De vragenlijst is ingevuld door 138 personen: 16 procent is werkzaam als notaris, 49 procent als kandidaat-notaris, 17 procent als notarisklerk en 7 procent als toegevoegd notaris. De respons lijkt een goede afspiegeling van de branche. De meeste ondervraagden

zijn werkzaam in ondernemingsrecht, personen- en familierecht of onroerendgoedrecht. Er is een goede spreiding over de 11 arrondissementen van het land. 8 van de 10 respondenten werken in loondienst, de overige zijn directeur-groootaandeelhouder, mede-eigenaar of

werken zelfstandig. Van de deelnemers aan het onderzoek is 57 procent man, 43 procent vrouw. Drie kwart werkt in een kantoor met 2 tot 10 (kandidaat-)notarissen. De gemiddelde leeftijd is 40 jaar en de respondenten zijn zo'n 14 jaar in het notariaat actief.

Kooijman Autar

Ook werken waar je hart ligt?



Lizzy Velthoven

Het directe contact met mijn cliënten maakt mijn werk ontzettend leuk en leerzaam. Ieder mens is namelijk anders. En ieder mens heeft andere wensen en behoeften. Om mijn cliënten zo optimaal mogelijk te bedienen, is het van essentieel belang dat ik een op maat gemaakte akte voor hen maak en niet een standaard model uit de kast trek. Op mijn kantoor krijg ik de ruimte om creatief te zijn en met mijn cliënten mee te denken. Out of the box denken, dat doen mijn cliënten namelijk ook. Doordat ik mij dagelijks juist niet op de gebaande paden begeef, bied ik mijn cliënten net dat beetje extra wat ons kantoor onderscheidt van een ander kantoor. En dat waarden mijn cliënten. Het persoonlijke contact, het persoonlijke advies en het maken van een persoonlijke akte houdt mijn werk afwisselend en uitdagend. Geen dag is daardoor hetzelfde.



Susanne Joosten

Als ex-medewerker van Kooijman Autar Notarissen kijk ik met veel plezier terug op de tijd dat ik hier werkzaam was. In deze periode heb ik mijn beroepsopleiding afgerond, waarbij ik een betrokken gevoel van de notarissen heb ervaren. Niet alleen was er aandacht voor mijn beroepsopleiding, maar waren er ook andere mogelijkheden om mij verder als kandidaat-notaris te ontwikkelen, zowel binnen kantoor door wekelijks overleg met kantoorgenoten, maar ook door cursussen te volgen die ik als kandidaat nuttig vind voor mijn eigen ontwikkeling. Persoonlijke ontwikkeling staat bij Kooijman Autar hoog in het vaandel!



Heidi van Dijk

Zowel in het familierecht als ondernemingsrecht heb ik ontzettend veel cliëntcontact en ik merk dat een persoonlijke aanpak en die contactmomenten echt het verschil maken. Ik bied mijn cliënten graag rust en veiligheid op het gebied van vermogen, familie en bedrijf. Adviseren, meedenken en vaak een stukje zorgen bij mensen wegnemen is ontzettend dankbaar werk om te doen. Die relatie met cliënten ga je vaak aan voor een lange periode en je wordt als adviseur voor een stukje ook onderdeel van de familie of het bedrijf. Kortom: werken waar je hart ligt en hart voor de zaak hebben, daar gaat het wat mij betreft om!



Anne-Marie Snel

Werken bij Kooijman Autar in Rotterdam betekent voor mij werken met doorzetteren, cliënten met opgestroopte mouwen en met een mentaliteit van niet lullen maar poetsen. Of ze nu uit Charlois (spreek uit Sjaarloos) of Hillegersberg komen: echte Rotterdammers zetten hun schouders eronder en dat merk je ook. Weinig praten en veel doen. Een mentaliteit van ons allemaal, ook binnen ons kantoor. Leeftijd, banksaldo en culturele achtergrond maken geen verschil. Iedereen vind je terug in onze wachtkamer, maar zo ook in het Vendu Notarishuis tijdens de huizenveiling. Rotterdam is leuk, bruisend, cultureel, hip en happening, met het North Sea Jazz festival, het nieuwe Centraal Station, de Erasmusbrug, de Markthal, De Rotterdam en de barbier Schorem die klanten trekt vanuit over heel de wereld naar Rotterdam. Kooijman Autar is Rotterdam, ech wel!

Jij wordt niet snel ergens stil van.



Als starter kies je bewust voor een Top 5-kantoor. Jouw frisse blik geeft de cliënt vaak een andere kijk op de zaak en je vecht graag voor jouw ideeën. Je hebt een uitgesproken mening, ook als het spannend wordt. Je houdt van aanpakken, no-nonsense en een steile leercurve. Sta je op scherp? Bel met Robin of Thaira: 088-253 53 86 of mail naar recruitment@akd.nl.

[Kijk op werkenbijakd.nl](https://werkenbijakd.nl)

AMSTERDAM BREDA EINDHOVEN ROTTERDAM BRUSSEL LUXEMBURG





Lonneke Backelandt (29)
kandidaat-notaris in Arnhem

‘De hedendaagse notaris is ondernemer’

‘Notaris saai of stoffig? Om eerlijk te zijn, had ik dat beeld ook als student. Totdat ik getriggerd werd door een introductie in Groningen van professor Verstappen. Hij vertelde zo gepassioneerd over het vak van notaris en de essentiële functie van het notariaat binnen een rechtsstaat, dat ik meteen wist wat ik wilde.

En dat imago? Ach, dat klopt natuurlijk allang niet meer. De notaris is niet meer de saaie grijze man in pak. De notabele in het dorp die achter zijn kersenhouten bureau zit te wachten tot het grind knerpt en er een cliënt voor de deur staat. De moderne notaris is ondernemer, bedenkt nieuwe manieren van dienstverlening en zoekt andere kanalen om mensen te bereiken. Sociale media bijvoorbeeld. Je moet zichtbaar zijn en laten zien waarom mensen juist bij jou moeten zijn.

Als notaris beschik je over een unieke combinatie van kennisgebieden: familierecht, ondernemingsrecht en onroerend goed. Daarmee kun je mensen heel gericht en proactief adviseren. Sociale vaardigheden en echte interesse in mensen zijn dan essentieel. Ik denk dat die “softe, persoonlijke” kant van het vak steeds meer naar voren komt. Of dat komt omdat er meer vrouwen het vak instromen? Misschien. Maar ik denk dat het belangrijker is dat de maatschappij verandert. En dat het notariaat daar gewoon goed op inspelt.’

Max Hoedeman
(Van Gogh Notarissen, Zundert)

‘Een notaris met een bus, dat valt wel op!’

Wie een bezoek brengt aan Zundert, Rucphen of Wouw, kan 'm zomaar tegenkomen: de bus van Van Gogh Notarissen met notaris Max Hoedeman achter het stuur. Het rijdend kantoor is ideaal voor het ondertekenen van koopaktes op locatie, voor inloopspreekuren én als pr-middel. ‘De dorpsnotabele komt naar u toe deze zomer.’

‘De Rijdende Rechter?’ Notaris Max Hoedeman uit het Brabantse Zundert moet een beetje lachen om de vergelijking. ‘We horen het vaker inderdaad. En ach, er zijn zeker overeenkomsten. Maar let op: ook al maken we er regelmatig een grapje over, de bus is wel degelijk een serieus initiatief.’

Met de bus doelt Hoedeman op de oude passagiersbus die notariskantoor Van Gogh dit jaar liet ombouwen tot rijdend ‘bijkantoor’. Als alles volgens plan verloopt, is de bus de komende jaren steeds vaker te zien in de dorpen tussen pak 'm beet Breda en Bergen op Zoom. Achter het stuur: Max


Hoedeman zelf, die met het behalen van zijn groot rijbewijs meteen een jongensdroom verwezenlijkte. ‘Het idee is dat we op gezette tijden de dorpen bezoeken en daar een soort van inloopspreekuur organiseren, net als we dat op kantoor kennen. Bij verzorgingshuizen bijvoorbeeld, natuurlijk. Daar zit toch een belangrijke doelgroep. Daarnaast willen we de bus ook inzetten om ter plekke koopaktes te laten passeren. Hartstikke handig voor klanten en makelaars én ook nog eens heel leuk als je bij het ondertekenen zicht hebt op je nieuwe woning.’

ZO KAN HET OOK!

Het notariaat verandert. Omdat klanten nu eenmaal veranderen, maar bijvoorbeeld ook omdat een digitale wereld nieuwe mogelijkheden biedt. Voor deze special 'Werken in het notariaat' gaan we op bezoek bij Max Hoedeman en Pablo van Klinken. Ze vertellen over hún andere aanpak van hetzelfde vak.

WELKOM BIJ DE
NOTARIS-TOUR



 APP JE EEN NOTARIS NODIG

www.appjeeennotarisenodig.nl



Last but not least is de bus ook een prachtig pr-instrument. Hoedeman: 'We zetten de bus ook bij grote evenementen neer, bijvoorbeeld sportevenementen, concerten of hippe foodtruckmanifestaties. 'Het valt sowieso ontzettend op, een notaris met een bus. Daar zijn mensen nieuwsgierig naar. Bovendien is de buitenkant flitsend wit, en prijkt er op de bus een levensgroot label *Appjeeennotarisenodig.nl?*, een samenwerkingsverband met een aantal regionale notarissen. Die leus vormt meteen een leuk aanknopingspunt voor gesprekken.'

Hoewel de bus laagdrempeliger is dan een regulier kantoor, hebben Hoedeman en zijn collega's bewust gekozen voor een traditioneel ingericht kantoor in die bus – plus natuurlijk een wachruimte en een koffiecorner. 'De bus heeft van binnen een *chique look and feel*. Ik ben zelf ook altijd keurig in pak. We opereren hier in een omgeving met relatief veel ouderen. We merken dat deze mensen het op prijs stellen als de notaris een deftige uitstraling heeft. In die zin zijn we weer heel ouderwets eigenlijk, ja. Maar ja, die bus hè. Dat is wel uniek. De notabele van het dorp komt naar u toe deze zomer!'



Pablo van Klinken
(doehetzelfnotaris.nl)

‘Zo veel mogelijk mensen toegang geven tot het recht’

Zelf een samenlevingscontract opstellen? Of een oprichtingsakte van een stichting? Het kan, via doehetzelfnotaris.nl. Dit online platform richt zich op de markt van ‘eenvoudige, standaardaktes’. En op nieuwe doelgroepen. ‘Wij doen de dingen die veel notarissen niet zo spannend vinden. Laagdrempelig, goedkoop en snel.’

‘De grootste notaris van het land worden.’ Pablo van Klinken, de man achter doehetzelfnotaris.nl, hoeft geen seconde na te denken om zijn ambitie onder woorden te brengen. ‘Ik ben een ondernemer en dus wil ik van dit initiatief een succes maken. Maar let op: er zit wel degelijk een ideaal achter, een soort van maatschappelijke drive. Niet voor niets luidt onze pay-off *justitia omnibus* (recht voor allen, red.). Ik wil zo veel mogelijk mensen toegang tot het recht geven. De notariële dienstverlening moet laagdrempeliger worden. Voor doelgroepen die je als notaris normaal gesproken nooit op kantoor ziet.’

Het idee achter doehetzelfnotaris.nl is even eenvoudig als doeltreffend: wie een niet al te complexe akte wil laten opstellen, logt in op de portal en vult daar een aantal vragen in. Uiteindelijk resulteren die antwoorden in een conceptakte. ‘Het

mooie is dat mensen deze vragen rustig kunnen overdenken, en het antwoord geven op het moment dat ze schikt’, legt Van Klinken uit. ‘Ze hoeven dus niet tijdens die ene bespreking met de notaris overal meteen antwoord op te hebben. Veel mensen worden overvallen door de complexiteit of de veelheid aan keuzeopties. Zonde, want dan moeten ze nog eens terugkomen of contact opnemen met de notaris. En dat kost allemaal tijd en geld.’

Nadat de conceptakte is opgesteld, verwijst de site de klant door naar de dichtstbijzijnde aangesloten notaris. ‘Die heeft een belangrijke taak: de conceptakte grondig bestuderen en bespreken met de klant of dit inderdaad is wat hij wil. En daarna vanzelfsprekend de akte officieel laten registreren.’ Van Klinken en co hebben inmiddels 35 notariskantoren aan zich verbonden. ‘Wij ontzorgen de notaris. Werken samen.



En bieden kwaliteit. We zijn geen concurrent. Waarom niet? Omdat we dingen doen die zij niet altijd even spannend vinden, die veel tijd kosten en omdat we mensen aantrekken die normaal niet naar de notaris gaan. Denk aan mensen die een samenlevingscontract willen opstellen of mensen die een stichting of een bv oprichten en de akte willen registreren. Die markt van standaardaktes, daar richten wij ons op. En daarna kan de notaris deze klant oppikken en van advies voorzien. Het is een absolute win-win-winsituatie: voor de klant, voor ons en voor de notaris.'

Het grind knerpt bij Lambeck Harms dankzij social media.

**“Onze klanten kunnen
op ieder moment
met ons chatten.”**

Lambeck Harms Notarissen zet stevig in op communicatie: “Je moet laten zien dat je er bent en dat je weet hoe het werkt. Daarom hebben we een communicatiemedewerker aangenomen. Onze website bevat eigen filmpjes en heeft nu een chatfunctie. Ook delen we nieuws via social media. Met Notamail en Opmaat kunnen we snel inspelen op klantvragen en het levert leuke content op om te delen op social media. En hoe vaker we dat doen, hoe eerder ze aan ons denken als er een notaris nodig is.

Probeer OpMaat voor het Notariaat gratis uit.
Kijk op sdu.nl/notaris

Notamail

OpMaat

Jan-Jaap Lambeck
Notaris bij Lambeck Harms Notarissen.

Sdu

oprecht
de beste
keuze

Aniel Autar (48)
notaris in Rotterdam

‘Als notaris ben je vaak de kapitein op het schip’

‘Eerlijk gezegd is het puur toeval dat ik in het notariaat beland ben. Ik koos destijds voor de notariële studierichting vanwege de combinatie van civiel en fiscaal recht, maar wilde graag advocaat of rechter worden. Via via kon ik tijdens mijn studie stage lopen op een notaris kantoor; een prettige bijkomstigheid was dat het veel beter verdiende dan al die andere typische studentenbaantjes.

Tot dan toe was het notariaat een ver-van-mijn-bedshow. Maar toen ik eenmaal in de praktijk zag welke maatschappelijke rol de notaris speelt, werden mijn ogen geopend. Ik was meteen gemotiveerd om het notariaat in te gaan en één dag na mijn afstuderen werd ik gebeld of ik kandidaat-notaris wilde worden op mijn eerste stageadres. Dat was in 1990, ik was toen 22. Op mijn 29e werd ik notaris.

En ook al doe ik er van alles naast – ik geef colleges, ben redacteur van diverse boeken en plaatsvervangend raadsheer in Den Bosch – ik geniet er nog iedere dag van. Als notaris ben je toch een beetje de kapitein op het schip bij belangrijke transacties. Je staat weliswaar ten dienste van de cliënt, maar bent tegelijk onafhankelijk. Die rol ligt mij goed. En toegegeven: de benoeming voor het leven als een soort van raadgever/vertrouwensfunctionaris, dat vond ik destijds ook heel stoer. Of ik in 2030 nog steeds als notaris werk? Dat weet ik niet, maar ook al holt de digitalisering de registratiefunctie van de notaris wellicht uit, de adviestaak wordt alleen maar belangrijker in een steeds complexere wereld.’

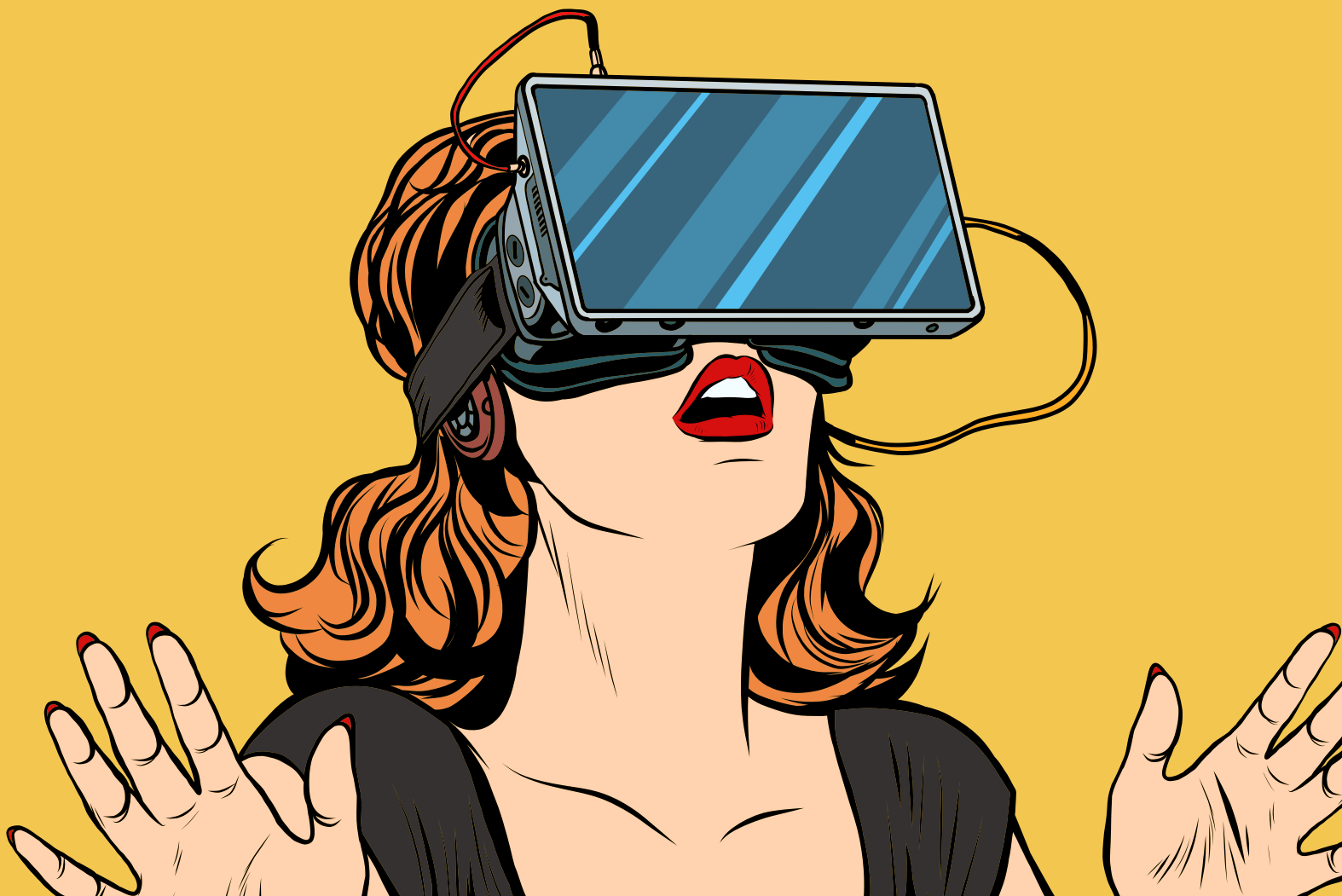


‘Het gaat voortaan om kennis én softskills’

DIT IS DE NOTARIS VAN 2050

Dát het vak van notaris gaat veranderen, daarover geen twijfel. Minder makkelijk te voorspellen zijn de richting en het tempo waarin deze verandering zich voltrekt. Twee insiders – KNB-voorzitter Jef Oomen en coach Tamara Willemse – doen een poging. Hoe ziet de notaris van 2050 eruit? ‘De menselijke kant van het vak wordt steeds belangrijker.’

Sander Peters



‘**M**ijn vader was dorpsnotaris in Limburg. In 1960 was hij de eerste in de wijde omtrek met een zogenoemde *natte copier*’, vertelt Jef Oomen, KNB-voorzitter en notaris in Den Bosch. ‘Hij kopieerde daarmee aktes en andere officiële documenten. Maar oh wee, hij had buiten de beroepsorganisatie gerekend: het mocht niet! Die aktes moesten handmatig uitgetypt worden. Tien jaar daarna volgde de door ponsbanden

aangestuurde typemachine, en twintig jaar daarna met de eerste floppydisks. Ook het notariaat is al die decennia – zij het soms schoorvoetend – met de tijd meegegaan. En dat moet ook. Niet op de laatste plaats de komende decennia.’

Oomen wil zijn collega-notarissen ervan overtuigen dat de snelle ontwikkelingen in het vakgebied onvermijdelijk zijn. En juist een kans kunnen vormen. ‘Ik doel op initiatieven als doehetzelfnotaris.nl,

NuTestament.nl en de Hema-notaris die momenteel als paddenstoelen uit de grond schieten. Als we ons niet flexibel opstellen en onze strategie hierop aanpassen, kunnen we wel inpakken. Wie zijn toegevoegde waarde niet kan aantonen, heeft geen bestaansrecht. Zo simpel is het.’

Advies

Wie denkt dat Oomen pessimistisch gestemd is, heeft het mis. De KNB-





VBO  **MAKELAAR**
BEDRIJFSMATIG

TAXATIES - BEHEER - ADVIES (VER)KOOP - (VER)HUUR

VBO MAKELAAR BEDRIJFSMATIG > FOCUS OP VASTGOED

> **VBO.NL**



Meld u
aan en ontvang
het Jaarboek
Notamail
Verklaard!

Symposium Notamail Verklaard 2016

Het nieuwe jaarlijkse
event voor het notariaat

*14 december 2016
Jaarbeurs Utrecht*

U kunt er zeker van zijn dat uw
kennis van het notariële recht weer
volledig is aangescherpt!

Negen notariële hoogleraren geven
u aan de hand van de Notamail-
berichten van 1 januari 2015 tot
1 juli 2016 een praktische en weten-
schappelijk verantwoorde verhande-
ling over de ontwikkelingen binnen
het vakgebied.

Inschrijven op www.sdujuridischeopleidingen.nl

Sdu oprecht
de beste
keuze



Hoe snel verandert het notariaat?

Vóór 1999 zag de wereld van het notariaat er heel overzichtelijk uit. Vaste tarieven en een comfortabel monopolie triggerden de 'notabele' bepaald niet tot innovatie en ondernemerschap. Dat veranderde toen in 1999 de vrije marktwerking werd ingevoerd in het notariaat. Sindsdien volgen de ontwikkelingen elkaar razendsnel op.

De automatisering (intern) en vooral de digitalisering (nieuwe communicatiekanalen, online dienstverlening) veranderen de aard van het werk. Dat geldt ook voor de steeds mondigere burger die niet meer klakkeloos aanneemt dat wat de notaris zegt ook waar is. Communicatie speelt een steeds belangrijkere rol, kennis alleen is niet langer voldoende. Ook het personeelsbestand ziet er langzaam maar zeker heel anders uit, al was het alleen maar omdat het merendeel van de afgestudeerden vrouw is. Daarmee verandert ook de sfeer op een kantoor. *Last but not least* hebben notariškantoren te dealen met de concurrentie van zogenoemde laagdrempelige, (vaak) online alternatieve dienstverleners. Denk hierbij aan doehetzelf-notaris.nl, NuTestament of de samenlevingscontractenservice van de Hema.

- ▶ voorman is een fervent voorstander van digitalisering in het notariaat. 'Plat gezegd is het schuiven van huizen van A naar B niet erg spannend. Hetzelfde geldt voor het toepassen van standaardaktes op standardsituaties. De registratiefunctie zal verder gedigitaliseerd worden, zoals nu al gebeurt via het Centraal Digitaal Repertorium, het Centraal Testamentenregister en het Centraal Levenstestamentenregister. Deze functie zal van groot belang worden door de waarde voor het rechtsverkeer van deze gevalideerde 'big data'. Onder voorwaarde natuurlijk dat het online rechtsverkeer op een veilige en betrouwbare manier geregeld wordt. Maar dat dit een kwestie van tijd is, lijkt mij een abc'tje. Een fenomeen als *blockchain* en de snelle voortgang van digitale identificatiemogelijkheden, waaraan de KNB nu werkt, sterken mij in die overtuiging.'

En dus kan de notaris wel inpakken? 'Ben je mal. Integendeel: de notaris is veel meer dan de functionaris die een stempel zet of een akte uit de printer laat rollen. Wij kunnen onze cliënten tot in lengte van jaren blijven adviseren op het snijvlak van familierecht, ondernemingsrecht en vastgoedrecht, liefst in een vroeg stadium. Die rol heeft de notaris altijd geambieerd. Want met het opstellen van een akte is de klant er niet. Het gaat om persoonlijk juridisch advies uitgaande van een grote betrokkenheid bij de klant. Heel veel zaken in deze drie rechtsgebieden hebben invloed op elkaar. Denk bijvoorbeeld aan de fiscale gevolgen van te nemen juridische beslissingen. Ook daarover blijft advies altijd nodig.'

Lopende vissen

Daarnaast zal 'vertrouwen', het product dat de notaris feitelijk levert,



Nieuw: Modellen Ondernemingsrecht voor het Notariaat

Helder, eenvoudig en overzichtelijk

- Standaard teksten voor het opstellen van statuten ten behoeve van de oprichting van verenigingen, stichtingen en BV's, en voor aandelen- en certificaten transacties.
- Alle modellen zijn voorzien van relevante onderhandse stukken.
- De teksten worden bijgewerkt naar aanleiding van de nieuwste wetgeving en jurisprudentie, zodat u verzekerd bent van actuele teksten.
- Onder redactie van prof. mr. Niek Zaman (Loyens & Loeff) en in samenwerking met mr. Johanna Schermer (Avid Corporate), mr. Sophie Versteeg (Equilius), mr. Robert Helder (Adjuncto) en mr. Martin Tempelaar.

Meer informatie of bestellen sdu.nl/notariaat



► altijd een belangrijke rol spelen in de samenleving, ook als die verder gedigitaliseerd is. ‘Ik voorzie dan ook dat de notaris in 2050 nog springlevend is’, stelt Oomen. ‘Maar het vak is wel veranderd vergeleken met vandaag de dag. Zo vermoed ik dat het ambachtelijke werk vrijwel geheel zal verdwijnen van kantoor. Dat betekent concreet dat we minder administratieve krachten nodig hebben, maar juist meer ondersteuning van hoogopgeleide professionals. Jonge talentvolle mensen voor wie we veel aandacht moeten hebben. Ik ben dus verre van bezorgd. Sterker nog: ik vind het reuze interessant om me met dit soort vraagstukken bezig te houden. Maar het vraagt wel flexibiliteit en lef van de notaris. Vergelijk het maar met de vissen van 500 miljoen jaar geleden. Die gingen ook het land op om te leren lopen. En je ziet wat er van gekomen is ...’

Tamara Willemse was kandidaat-notaris en coacht nu (juridische) professionals op het vlak van communicatieve vaar-

‘Ik ben als kandidaat-notaris tegen een muur gelopen’

digheden en persoonlijke ontwikkeling. Zij herkent zich op hoofdlijnen in het verhaal van Oomen. ‘Met name wat Oomen zegt over ondersteuning van hoogopgeleide professionals, daar ben ik het zeer mee eens. Dat wil zeggen: de ontwikkeling van mensen die in het vak werkzaam zijn, tijd en aandacht voor persoonlijke ontwikkeling en ontwikkeling van het menselijk potentieel dat in het notariaat rondloopt. Daaraan heeft het de voorbije decennia nogal eens ontbroken. Ik spreek uit eigen ervaring: ik ben als kandidaat-notaris tegen een muur gelopen. Gevolg was een burn-out. Nu ik uit het vak ben gestapt, zie ik veel duidelijker dat het een structureel probleem is. Het menselijke aspect, de

empathische kant van het werk en de daarmee samenhangende te ontwikkelen vaardigheden: daar is nauwelijks aandacht voor.’

Mensen tellen

Meesterlijk Contact heet het bedrijf van Willemse. Ze richt zich op de begeleiding van professionals. ‘Ik coach deze mensen – of het nu werkgevers of werknemers zijn – op een terrein dat traditioneel als soft omschreven wordt. Zeker in de conservatieve juridische wereld, vol mannen op een zekere leeftijd, wordt er vaak zo naar “de mens achter de professional” gekeken. En dat is echt doodzonde. Zo veel aandacht voor de inhoud van het vak van de (kandidaat-)notaris en voor de kennis die hij nodig heeft en zo weinig voor de mensen die dat vak uitoefenen en die kennis toepassen.’

Haar klanten zijn vaak mensen die zichzelf zijn tegengekomen, zegt Willemse. ‘Helaas zijn die er steeds meer in de juridische wereld. Opvallend veel jonge mensen ook. Veel vrouwen. Ze worste-

advertenties

RON BORGdorFF FINANCIËEL ADVIES

Essentieel in de beroepsaansprakelijkheidsverzekering is dat het in- en uitlooprisico goed verzekerd is en dat alle werkzaamheden die u verricht ook verzekerd zijn. Ik adviseer zowel zelfstandig werkende notarissen en advocaten als middelgrote en grote kantoren op basis van mijn meer dan 25-jarige deskundigheid, persoonlijke benadering, snelheid en bereikbaarheid.

Ook het A.O.V.-advies is vakwerk, mijn werk!

Neem contact op voor een afspraak.
Bel 033-20 35 000 of mail naar
ron@ronborgdorff.nl

WWW.RONBORGdorFF.NL
van Boetelaerlaan 24H
3828 NS Hoogland



RON BORGdorFF
FINANCIËEL ADVISEUR VOOR
NOTARIAAT & ADVOCATUUR





ACCOUNTANTS
EN ADVISEURS

Wij nemen
afscheid van
de blauwe



en
verwelkomen
het rood van
ETL

ONS LOGO IS VERANDERD, ONZE NAAM EN ONS SPECIALISME NIET

ALS BRANCHE-ACCOUNTANT VOOR NOTARIAAT EN ADVOCATUUR BENT U BIJ ONS AAN
HET JUISTE ADRES VOOR

// JAARREKENING EN BOEKHOUDING // BEDRIJFSVERGELIJKING

// FISCALE AANGIFTEN EN ADVIES // ONDERNEMINGSPLANNEN

// P&O ADVIES EN SALARISADMINISTRATIE // FUSIE EN OVERNAME

BUREAU NOTARIAAT & ADVOCATUUR

ACCOUNTANCY EN ADVIES IS
ONS TERREIN ADVOCATUUR
EN NOTARIAAT IS UW DOMEIN

OUDE UTRECHTSEWEG 28, 3743 KN BAARN
POSTBUS 1008, 3740 BA BAARN
T 035 693 64 44
E INFO@ETL-BNA.NL - WWW.ETL-BNA.NL

Kandidaat-notarissen gezocht voor diverse opdrachten

Bel of mail:

mr. Jitske Hosselet

06 51 25 83 44

jitskehosselet@selectia.nl

www.selectia.nl



Juridische Adviespraktijk Bosscher

Nederlands / Frans recht

Mr Mireille Bosscher

+31 (0)6 426 61 075
info@bosscher-advies.nl

Koninginnegracht 19
2514 AB 's-Gravenhage

www.bosscher-advies.nl



Marcel Meems

Adres: Froukemaheerd 102
9736 RH Groningen
mobiel: 06 - 38 44 31 70
mail: marcel@m2geo.nl
website: www.m2geo.nl

Ontzorging door advies,
VKG vorming en splitsingen.
Voor al uw perceel vraagstukken!

len met wie ze zijn als mens en hoe ze dat mens-zijn kunnen combineren met hun rol als bijvoorbeeld notaris of advocaat. Hoe pas ik als mens in de organisatie? Hoe breng ik mijn talent, mijn kracht voor het voetlicht? Waar wil ik naartoe op langere termijn? Veel van die jonge mensen worden alleen serieus genomen als ze over kennis beschikken, terwijl ze minstens net zo goed zijn op sociaal vlak. Stel een persoonlijk ontwikkelingsplan op, zeg ik dan tegen werkgevers. Maar dat was lange tijd nauwelijks gangbaar in het notariaat. Nu verandert dat gelukkig, zij het langzaam, zowel in het onderwijs als in de beroepspraktijk. En ja, dat komt mede doordat het merendeel van de studenten en jonge professionals vrouw is. Maar ook doordat kandidaat-notarissen in het kader van hun aanstaande benoeming na de zogenoemde “persoonstoets” de tip krijgen om persoonlijke vaardigheden te ontwikkelen.’

Rekensom

Juist vanwege de ontwikkelingen die Jef Oomen schetste – de digitalisering van de samenleving en de uitholling van de registratiefunctie van de notaris – is het personeel steeds belangrijker.

Willemse: ‘Met goed opgeleide mensen, en dan bedoel ik niet alleen qua kennis maar ook qua sociale vaardigheden, kun je als notariskantoor het verschil maken. Sterker nog: het is eigenlijk de enige manier. Als juridisch advies de toekomst vormt voor het notariaat, dan zijn mensen die echt begrijpen wat de klant beweegt essentieel. Helaas voelen veel cliënten nu nog vooral afstand tussen zichzelf en de notaris.’

Het ergert Willemse dat velen haar pleidooi nog steeds als soft wegzetten. ‘Het is bewezen dat mensen die goed in hun vel zitten beter presteren. En dus meer omzet opleveren. Het voorkomen van uitval en burn-out: ook dat is een puur zakelijke rekensom. Dat tikt aan! Bovendien: wie oprecht geïnteresseerd is in mensen en de vraag achter de vraag kan en durft te stellen, voert veel betere, meer vruchtbare gesprekken. Ook dat levert een zakelijk voordeel op. Dus waarom niet even informeren hoe het met de mevrouw gaat die net haar man verloren heeft? Dan is de kans groot dat ze behalve de verklaring van erfrecht ook de successieaangifte door de notaris wil laten verzorgen. Mensen doen immers zaken met mensen.’

Notarissen over de toekomst van hun eigen vak

Het merendeel van de notarissen is positief over de toekomst van het vak. Dat blijkt uit een groot-schalig onderzoek dat de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) begin 2015 uitvoerde onder 450 respondenten.

Twee van de drie ondervraagden verwacht dat het in de toekomst goed mogelijk is om als notaris de kost te verdienen. Drie kwart ziet ook de toekomst van het eigen kantoor rooskleurig in. Er zijn ook zorgen: zo vindt de helft van de deelnemers dat notarissen te weinig anticiperen op veranderingen.

De grootste uitdagingen de komende decennia zijn volgens de KNB-leden de toegevoegde waarde aantonen (28 procent), de winstgevendheid van het kantoor (12 procent) en het imago van het notariaat op peil houden (9 procent).

Meer weten? Kijk op www.knb.nl.

advertenties



Raat notariaat

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

personeelsadvies

www.raatnotariaat.nl
 info@raatnotariaat.nl
 (055) 576 2669 - 0650522763



Summary Finance

- *Persoonlijke benadering*
- *Heldere communicatie*
- *Kritische instelling*



Dienstverlening afgestemd op uw situatie en wensen.

Postadres:
 Ibizaakade 7, 3446 BD Woerden
Matzo@summaryFinance.nl
www.summaryFinance.nl
 Tel. 06 55 30 33 86



Paul Kok (37),
notaris in Huissen

‘Ik ben voor mijn cliënten een klankbord’

‘Ik heb de tijd van de vaste tarieven niet meegemaakt. En dus ben ik ook niet bekend met het clichébeeld van de afwachende, stoffige notaris. Ik zie mezelf als een ondernemende professional, niet in de laatste plaats omdat ik gespecialiseerd ben in het begeleiden en adviseren van directeuren-grootaandeelhouders.

Ik kom bovendien allesbehalve uit een typisch notariële omgeving. Als student rechten bevielen publiek- en strafrecht mij helemaal niet. De contractvrijheid en de daarmee gepaard gaande creativiteit binnen het privaatrecht hebben me doen besluiten notarieel recht te gaan studeren. Toen ik begon als kandidaat-notaris had ik nauwelijks een concreet verwachtingspatroon. Ik ben erin gesprongen en vond het meteen geweldig.

De nauwe relatie met mijn cliënten, het meedenken met ondernemers over privé en zakelijke structureringen, het verzinnen van oplossingen, dát is mijn drijfveer. Ik verdiep me in een balans, marges, rendementen en fiscaliteit en kan daardoor op niveau meepraten. Ik ga naar cliënten toe, begeleid ze van a tot z en ben een soort spin in het web. Ja, ik ben voor sommige cliënten een klankbord.

Het vak van notaris is een écht vak. Daarbinnen is er alle ruimte om je te ontplooien. Je kunt je creatieve ei kwijt en bent met mensen bezig, in alle facetten van hun leven. Wat is er mooier dan dat?’

De jonge meesters van Pels Rijcken

Fotograaf: Marie Cécile Thijs



Kennis van het recht. Wat kan er voor een advocaat of notaris nog meer belangrijk zijn? Jouw persoonlijke ontwikkeling, vinden wij. Dat je verschillende vaardigheden en persoonlijk leiderschap ontwikkelt. Daarom heeft Pels Rijcken 'De Verrijking'. Een opleidingsprogramma dat je hele carrière blijft doorgaan. Pels Rijcken is één van de weinige kantoren die zo'n uitgebreid programma op maat biedt. Wat kan dit voor jou betekenen? Maak een afspraak met een van onze recruiters. Ga naar werkenbijpelsrijcken.nl of scan de QR-code.



Pels Rijcken **Bron van inzicht**

Pels Rijcken
& Droogleever
Fortuijn *advocaten
en notarissen*

THE WHOLE WORLD IN ONE FIRM

Onze notariële praktijk bestrijkt het gehele scala van ondernemingsrechtelijke en financiële transacties, waaronder ook vastgoed-transacties. Onze notarissen adviseren in grote complexe transacties, vaak met internationale dimensies. Het team bestaat uit één notaris, één toegevoegd notaris en meerdere kandidaat-notarissen. Het team werkt regelmatig samen met onze advocaten en belastingadviseurs op het gebied van ondernemingsrecht, fusies & overnames, herstructureringen, banking, asset finance en asset management & investment funds. Tot onze cliënten rekenen wij nationale en

internationale bedrijven, private equity huizen, hedge funds, banken, verzekerings-maatschappijen en andere financiële instellingen, (vastgoed)-beleggers, overheden en aan de overheid gerelateerde instellingen, alsmede vermogende particulieren.

Nieuwsgierig geworden naar deze brede notariële praktijk waar met een overzichtelijk en ambitieus team op nationaal en internationaal niveau wordt gewerkt? Kijk op onze website joinsimmons.com of neem contact op met onze Recruiter Tessa via (020) 722 2504.



Join
Simmons & Simmons

THE WHOLE WORLD IN ONE FIRM

JOINSIMMONS.COM