



Vijftien jaar later

Het verhaal gaat nu de ronde dat een gemiddelde notaris vaak minder verdient dan een gemiddelde kandidaat-notaris. Met andere woorden, de notaris op kantoor verdient soms minder dan zijn eigen kano's. Is dat erg? Moeten we hier iets aan doen?

Ik denk van niet en heb dan ook nooit verhalen gehoord in economische hoogtijdagen dat het zielig was voor de kandidaat-notaris dat hij minder verdiende dan de notaris! De notaris is immers een ondernemer en hij wordt beloond voor het risico dat hij neemt, maar met dat genomen risico kan het ook een keer minder gaan.

GOED BEELD

Recent was ik bij een cursus georganiseerd door de KNB getiteld 'Geef nooit korting'. Deze gaf naar mijn mening een goed

beeld van wat er bij onze beroepsgroep aan de hand is. Sommige notarissen hebben de neiging om te 'soppen' in hun eigen ellende. Veel gehoord daar: 'Ik kan niet op tegen de enorm lage tarieven van de andere notaris in mijn regio.'

PLUIM

Misschien moeten dergelijke notarissen beter geholpen worden door hun eigen kandidaat-notarissen. Want, zoals ook tijdens de cursus naar voren kwam, is het enkel concurreren op prijs niet de enige effectieve manier om je bedrijf concurrerend te voeren. Het blijkt dat deze notarissen nog steeds moeten wennen aan de ingevoerde marktwerking en dat is jammer en zou niet nodig hoeven te zijn. We zijn immers al bijna vijftien jaar verder! Iedere notaris heeft een *unique selling point*. Gebruik deze om je kantoor weer

op de goede weg te brengen. Een grote pluim, wat mij betreft, voor de KNB die dergelijke cursussen organiseert om zo haar beroepsgroep weer op het juiste spoor te brengen.

Kano

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'.