

Onderzoek naar
aantrekkelijkheid van het beroep

‘Toegevoegde waarde wordt door de cliënt bepaald’

Notarissen vinden het adviseren van mensen het meest aantrekkelijk, zien voldoende toekomst in het ambt en het kantoor, en besteden nog steeds veel tijd aan vakinhoud. Omgaan met sentiment, prijsconcurrentie, klagers en regeldruk vinden ze minder leuk. Dat blijkt uit onderzoek dat de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) in januari deed. Bedrijfscoach Jacqueline Scholten staat hier niet van te kijken. ‘Vakinhoudelijke professionals willen heel graag cliënten helpen, maar zijn niet altijd ondernemer genoeg. Hoe onderscheidend is vakinhoud? Eigenlijk niet. Cliënten gaan ervan uit dat dat op orde is. Hoe je die kennis toepast. Dat doet ertoe.’

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog | INFOGRAPHICS Okapi

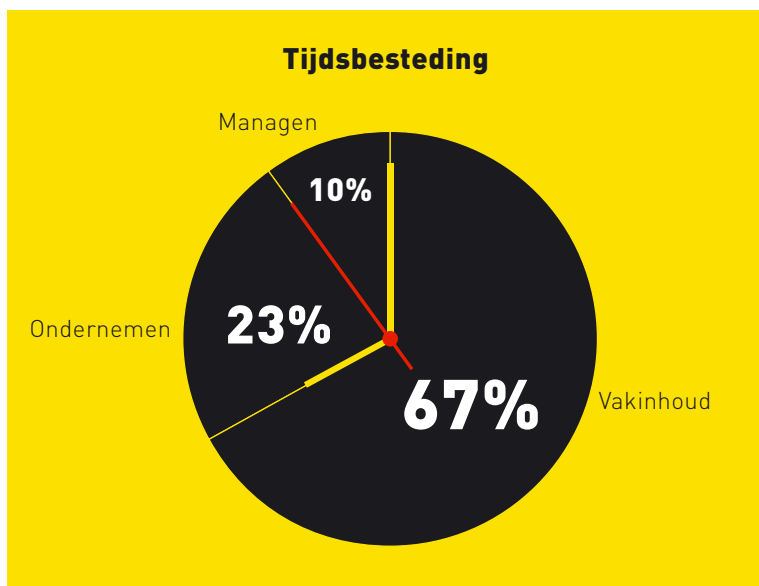
Vakinhoud, daar wordt in het notariaat nog altijd de meeste tijd aan besteed. 67 procent van de 449 deelnemende notarissen zegt hier de meeste tijd aan kwijt te zijn. Gevolgd door ondernemen met 23 procent en managen met 10 procent. ‘Heel herkenbaar’, zegt Jacqueline Scholten van adviesbureau Libretti. ‘Vakinhoud komt altijd eerst bij de “vakinhoudelijke experttechnuten”, zoals ik advocaten en notarissen weleens noem. En ik begrijp dat. Wat je vertelt, moet wel correct zijn. Er wijzigt nogal eens wat. Maar wat heb je eraan als je op je vakgebied een tien bent, maar verder niet gemakkelijk kunt communiceren met cliënten? Daar kom je op een groot

kantoor – waar je de rollen kunt verdelen – misschien nog mee weg, maar in een praktijk waar je alles zelf moet doen niet.’ Het bureau van Scholten geeft trainingen bij de Notaris-telefoon en leidt de KNB-cursussen ‘Time-management’ en ‘Commercie voor het notariaat’. ‘Ik hoor vaak dat notarissen het lastig vinden om het kantoor draaiende te houden. Hoe manage je dat nu precies? En dat is ook geen rare vraag. Als je bij een gewoon bedrijf werkt, groei je daar langzaam in en word je daar meer in begeleid. Hier word je uit een groep collega’s opeens notaris en kijken mensen vervolgens anders naar je en met andere verwachtingen.’

GOEDE OPLOSSING

Dat notarissen met die ondernemersrol worstelen, zie je ook terug bij het lijstje ‘meest en minst aantrekkelijke kanten van het beroep’. 33 procent vindt het adviseren van mensen het meest aantrekkelijk. Gevolgd door vakinhoud, ondernemerschap, onpartijdigheid en de maatschappelijke rol. Het adviseren van mensen staat hier dus boven de vakinhoud. Klanten adviseren krijgt bij de vraag over de waardering van de taken zelfs een 8,6 van de notarissen. Gevolgd door een 8,3 voor juridisch denkwerk en een 7,2 voor akten maken. Dat het adviseren aantrekkelijker is dan de vakinhoud is iets dat je – volgens Scholten – steeds meer terug ziet komen. ‘Vakinhoudelijke professionals willen ook graag helpen. Ik denk dat ze dat adviseren steeds leuker gaan vinden. En dat ze ook inzien dat ze die rol en plicht hebben gekregen. Ik hoop wel dat ze met het adviseren van mensen ook bedoelen dat ze met een goede oplossing komen voor de klant én niet altijd de best juridisch vakinhoudelijke. De tijd dat een cliënt een vraag stelt en alleen een antwoord wil, is voorbij. De cliënt wil dat de notaris zich echt in hem of haar verdiept en doorvraagt, ook ongevraagd.’

‘Vakinhoudelijke professionals willen graag helpen’



En als er dan toch kritiek komt? ‘Vraag jezelf dan af wat er is gebeurd. Hebben wij elkaar verkeerd begrepen? Als het escaleert, is er vaak in het adviesgesprek al iets niet goed gegaan. Manage de verwachtingen.’

VERSCHILLEN

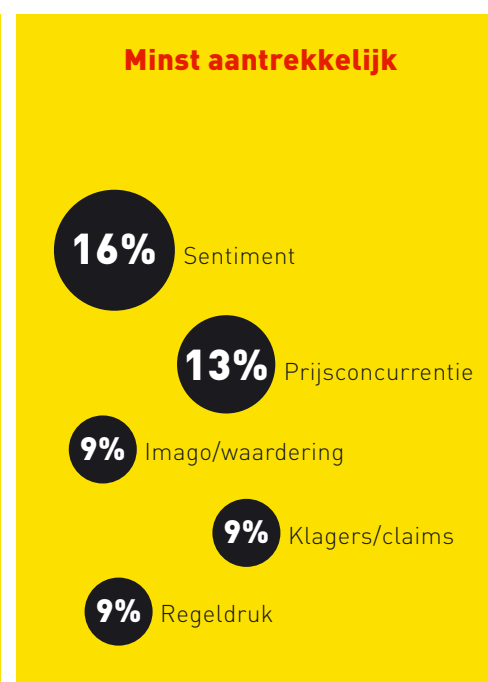
Opvallend is dat in de resultaten van het onderzoek nauwelijks onderscheid zit tussen de verschillende deelnemers. Jong, oud, man, vrouw, notaris op een klein of groot kantoor, het maakt niets uit voor de beantwoording van de vragen. Scholten had wel verwacht dat er meer verschillen zouden zijn tussen de jongere en oudere generatie. ‘Ik had gehoopt dat notarissen van rond de 40 jaar anders tegen het vak aan zouden kijken. Meer als commerciële ondernemer. Meer dan de oudere generatie. De markt verandert en dat vraagt om een andere manier van ondernemen dan voorgaande jaren. Maar aan de andere kant worden zij intern opgeleid door hun voorganger.’ Ze vervolgt: ‘Ik hoop toch dat de



ADVIESSTIJL

Bij het lijstje minst aantrekkelijke aspecten staan veel ondernemersgerelateerde zaken: sentiment, prijsconcurrentie, imago, klagers en regeldruk. ‘Bij ondernemerschap horen ook minder leuke kanten. Veel van de genoemde mindere kanten hebben te maken met de zogenoemde *soft skills*. Hoe maak je dingen bespreekbaar? Je moet dan als notaris uit je *comfort zone*. Bij vakinhoud ben je veilig en bij deze *soft skills* moet je jezelf etaleren. Dat kan eng zijn. Ook advocaten en accountants zie ik daarmee worstelen. Aan cliënten moeten uitleggen waarom je een bepaalde prijs hebt en wat je toegevoegde waarde is, vinden ze vaak niet leuk. Maar dát hoort ook bij adviseren. Als de klant niet begrijpt wat jij doet, waarom je het doet en wat hij eraan heeft, dan wordt hij kritisch.’ Maar hoe kunnen notarissen daar dan het best mee omgaan? Scholten heeft wel wat tips: ‘Goed uitleggen wat de rol van de notaris is. Ik denk dat de KNB, het ministerie en de politiek daarin ook een rol in hebben. Maar uiteindelijk bepaalt de klant of hij toegevoegde waarde heeft ontvangen van de notaris. En dat heeft weer te maken met de adviesstijl. Hoe doe je

follow ups, is er überhaupt nog eens contact na het passeren? De toegevoegde waarde wordt uiteindelijk door de cliënt bepaald.’





jongere generatie het steeds meer anders gaat doen, maar als de mensen die boven jou zitten een bepaalde stijl hebben, dan neem je die over.'

ONDERSCEIDEN VAN ANDEREN

Het merendeel van de notarissen zegt in de enquête dat ze zich duidelijk onderscheiden van anderen. 28 procent doet dit door een laagdrempelige en persoonlijke benadering. 'Ik denk dat ze dat echt doen!', zegt Scholten positief. 'Mensen hebben toch een bepaald stoffig beeld van de notaris. Ik kan mij voorstellen dat notarissen die laagdrempelig overkomen, dit beeld kunnen veranderen. Dat een derde van het notariaat daarmee bezig is, lijkt mij een reële uitkomst.' 16 procent zegt zich te onderscheiden door specialisatie en 10 procent door een goede prijs-kwaliteitverhouding. Nog eens 10 procent doet dit door een actieve marktbenadering. Die markt mag van Scholten nog wel beter worden benaderd. 'Elke vijf jaar moet mijn huis worden geschilderd. De schilder neemt daarover contact met mij op. Elke vijf

jaar moet je misschien ook wel je testament aanpassen. Notaris, doe daar iets mee. Een accountant kijkt ook verder dan alleen cijfers. Die pakt ook meer een adviesrol. Dat is voor mij pas echt ondernemen. Probeer dingen uit, pluis die kluis.'

STUDIE

Notarissen hebben de studie notarieel recht gekozen omdat het een breedgeoriënteerde studie is (28 procent), omdat ze een bepaalde verwachting hadden over werk en inkomen (24 procent) of omdat ze beslist notaris wilden worden (23 procent). Maar als er wordt gevraagd waarom zij aankomende studenten zouden adviseren voor notarieel recht te kiezen, antwoordt 24 procent dat ze het niet aan zouden raden. 22 procent zegt dat het

het mooiste juridische beroep is dat er bestaat en 20 procent gaat voor de combinatie mens en inhoud. Slechts 9 procent zou adviseren ervoor te kiezen omdat het een brede studie is. Het menselijke aspect komt hier niet in voor. 'Dat is niet gek', zegt Scholten. 'Ik denk dat je pas als je het vak gaat uitoefenen, weet hoe de combinatie mens en inhoud is. Er zullen weinig mensen zijn die rechten gaan studeren om met mensen bezig te zijn. Dan ga je wel de zorg in.'

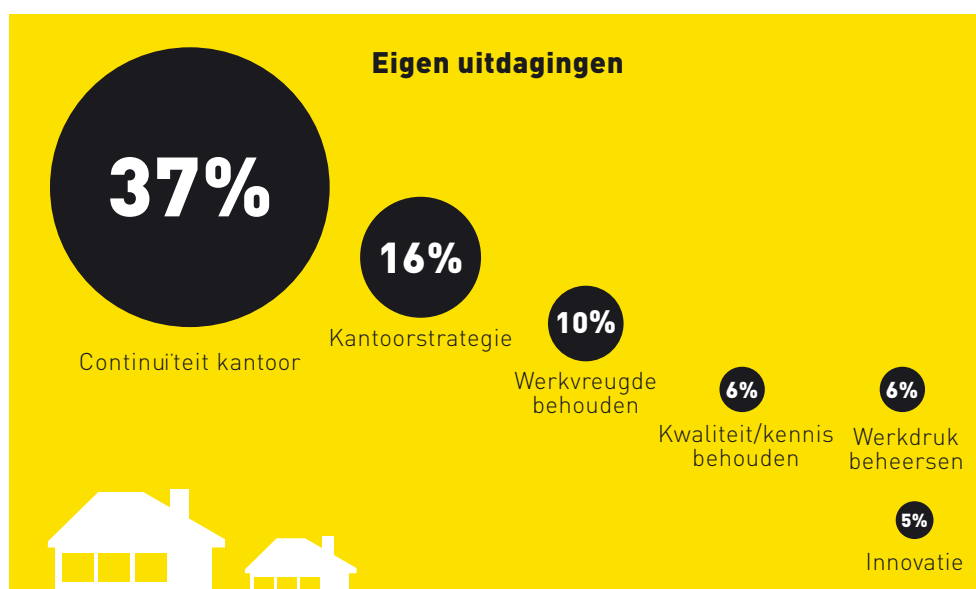
INNOVATIE, ICT EN SPECIALISEREN

Grotere kantoren innoveren meer dan eenpersoonskantoren. Middelgrote kantoren innoveren overwegend via samenwerkingsverbanden. Ruim een kwart van de deelnemende notarissen ziet een rol voor de





*‘Probeer dingen uit,
pluis die kluis’*



beroepsorganisatie bij innovatie. 48 procent is zelfstandig bezig met ICT-ontwikkelingen, maar het grootste deel doet dit via toeleveranciers (69 procent) of samenwerkingsverbanden (27 procent). Specialisatie en samenwerking lijken steeds belangrijker te worden in het notariaat. 39 procent is lid van een specialistenvereniging en 40 procent neemt deel aan een samenwerkingsverband. ‘Specialisatie is interessant. Je kunt dan dingen sneller en beter doen, omdat je het vaker doet. Je krijgt een bepaalde reputatie. Ik denk dat specialiseren de toekomst is’, aldus Scholten.

BELANGRIJK VAK

De toekomst gaan de notarissen positief tegemoet. 73 procent ziet voldoende toekomst voor het ambt, 76 procent voldoende voor het kantoor en 62 procent denkt dat het goed mogelijk is om ook in de toekomst nog de kost met het vak te verdienen. 49 procent zegt echter ook dat notarissen onvoldoende

anticiperen. Scholten denkt dat er in de toekomst wel wat verschuivingen plaatsvinden. Zij verwacht minder kleine kantoren en meer bundelende krachten. ‘Dan is het ook gemakkelijker om te specialiseren, automatiseren en digitaliseren.’ Uitdagingen zien notarissen voor zichzelf vooral in de continuïteit van het kantoor (37 procent) en voor het gehele notariaat: de toegevoegde waarde zichtbaar maken (28 procent). ‘Bel je cliënten na! Maak gebruik van je eerdere contacten. Pak je rol als notarieel adviseur met beide handen aan en breng mensen op de hoogte van wetswijzigingen en nieuwe mogelijkheden. Dan ben je echt van toegevoegde waarde’, zegt Scholten. De bedrijfscoach verwacht niet dat het notariaat in de toekomst verdwijnt. ‘Misschien komen er wel minder notarissen, maar het blijft een belangrijk vak.’ Dat denken ook de meeste notarissen. Bijna een derde verwacht dat de Nederlandse notaris in 2025 onderdeel is van

een groter notarieel samenwerkingsverband. En 20 procent denkt dat het in de meeste opzichten hetzelfde is als nu. Er zijn ook andere reacties: 12 procent denkt dat het notariaat opgaat in een groter geheel van juridische beroepen en 5 procent denkt dat de notaris volledig in dienst van de overheid is. ‘Word ondernemender, maar blijf wel dicht bij jezelf’, zegt Jacqueline Scholten tot slot. ‘Dan blijft het notariaat wel bestaan.’ ■